VISIT…

LANZAROTE
Caliente.com

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly

Số 20



Tin tức Việt Nam & thế giới

Hội nhập kinh tế

Tin thị trường

Nguy cơ bùng nổ cuộc chiến thương mại toàn cầu

Làm thế nào đưa hàng sang thị trường Canada?

"Gõ cửa" thị trường du lịch Trung Quốc

Hạn chế rủi ro khi sử dụng euro

Thuế giá trị gia tăng trên thế giới

Tin tức chứng khoán

Còn thiếu bình đẳng về thuế trong đầu tư chứng khoán

Để được áp giá tính thuế theo hợp đồng ngoại thương: Cần những điều kiện nào?

Một số điểm cần lưu ý khi tuyển dụng nhân lực

Email- lợi bất cập hại



Chịu trách nhiệm nội dung:
Đỗ Trung Nghĩa
Thư ký biên tập:
Lê Công Sơn
Những người thực hiện:
Hoàng Yến, Thu Hà, Hoài An
Trình Bày: Thu Hà

Mời các bạn download tạp chí tại địa chỉ

http://media.vdc.com.vn/top/ddkd

Mời các bạn đóng góp bài viết cho tạp chí Diễn đàn kinh doanh của chúng tôi. Các bài viết xin gửi về: Ban biên tập VDC Media
292 Tây Sơn Hà Nội.
Tel: 04-5372788; 5372756
Fax: 04-5372788
Email: mediakt@fmail.vnn.vn



TIN TỨC VIỆT NAM

1 - Điều chỉnh cơ cấu thị trường xuất khẩu gạo



Bộ Thương mại vừa có những điều chỉnh về cơ cấu thị trường xuất khẩu gạo trong năm nay cho phù hợp với thay đổi của thị trường và phù hợp với chuyển dịch cơ cấu sản xuất trong nước. Theo đó, thị trường châu Phi và châu A' vẫn là những thị trường nhập khẩu gạo nhiều nhất của Việt Nam. Dự kiến sẽ xuất sang châu A' 2,2 triệu tấn, tăng 500 ngàn tấn so với năm ngoái, châu Phi 850 ngàn tấn, tăng 150 ngàn tấn. Châu Mỹ và châu Âu giữ ổn định ở mức khoảng 300 ngàn tấn. Do tình hình chiến tranh, lượng gạo xuất khẩu sang Trung Đông sẽ giảm mạnh trong năm nay.

Cùng với những nỗ lực của các DN, Nhà nước sẽ tiếp tục tham gia trực tiếp ký kết các thỏa thuận Chính phủ với các nước có nhu cầu nhập khẩu gạo lớn, đồng thời có chế độ hỗ trợ nhập khẩu cho các DN có khả năng xuất khẩu gạo trực tiếp sang các thị trường lớn này.

2 - Lần đầu tiên Việt Nam phân hạng được môi trường cơ sở sản xuất

Thông qua Dự án Nâng cao năng lực thể chế quản lý thông tin môi trường Việt Nam do Ngân hàng thế giới (WB) tài trợ, lần đầu tiên, các nhà môi trường Việt Nam đã xây dựng được hệ thống đánh giá phân hạng môi trường cho các cơ sở sản xuất.

Thông báo trên đã được đưa ra tại cuộc hội thảo về vai trò của cộng đồng trong công tác bảo vệ môi trường, do Cục Môi trường và WB tổ chức ngày 5/3/2002 tại Hà Nội. Nhờ có hệ thống phân hạng này, Việt Nam sẽ giải quyết được mâu thuẫn muôn thuở giữa các cơ sở sản xuất với cộng đồng dân cư và các nhà quản lý môi trường. Các nhà môi trường đã công bố 5 cơ sở sản xuất đầu tiên đạt tiêu chuẩn bảo vệ môi trường. Điều này sẽ khích lệ các cơ sở còn lại phấn đấu đạt tiêu chuẩn này với mụcđich bảo vệ sức khỏe cộng đồng và tiết kiệm chi phí trong sản xuất nhờ công nghệ sản xuất sạch.

3 - Ngành công nghiệp điện tử trong nước đang bị thách thức



Thuế nhập khẩu nguyên chiếc mặt hàng công nghiệp điện tử, công nghệ thông tin và viễn thông sẽ hạ từ 50% xuống còn 20% kể từ năm 2003. Theo tiến sĩ Nguyễn Quý Sơn - Tổng thư ký Hiệp hội Doanh nghiệp Điện tử Việt Nam ngày 8/3 cho biết : Nếu không khẩn trương xây dựng chiến lược phát triển công nghiệp điện tử, công nghệ thông tin và viễn thông, các DN trong nước có nguy cơ bị các DN nước ngoài chiếm mất thị trường ngay tại Việt Nam.

4 - Sẽ cho phép sử dụng chứng từ và chữ ký điện tử trong thanh toán

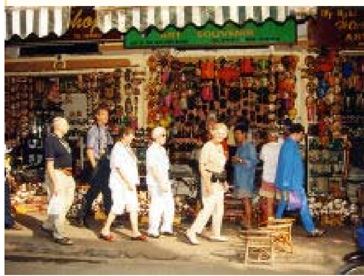
Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã trình lên Chính phủ dự thảo quyết định về việc sử dụng chứng từ điện tử làm chứng từ kế toán để hạch toán và thanh toán vốn của các ngân hàng và các tổ chức khác được làm dịch vụ thanh toán.

Nội dung của dự thảo cho biết, chứng từ điện tử là chứng từ kế toán đảm bảo tính pháp lý cho chứng từ kế toán; chữ ký xác nhận

của chứng từ được mã hoá và được gọi là chữ ký điện tử. Chữ ký điện tử trên chứng từ có giá trị như chữ ký trên chứng từ giấy và do Thống đốc NHNN chịu trách nhiệm qui định. Các ngân hàng và các tổ chức khác khi làm dịch vụ thanh toán được sử dụng chứng từ điện tử làm chứng từ kế toán để hạch toán và thanh toán vốn.

Có nhiều khả năng trong tháng 3/2002 quyết định này sẽ được phê duyệt và ban hành.

5 - Tất cả loại hình doanh nghiệp được cấp phép kinh doanh lữ hành quốc tế



Tổng cục Du lịch vừa triển khai thực hiện Nghị định 27/2001/NĐ-CP và Thông tư 04/2001/TT-TCDL về hoạt động kinh doanh lữ hành. Theo đó, các DN muốn kinh doanh lữ hành nội địa ngoài thủ tục đăng ký kinh doanh còn phải ký quỹ 50 triệu đồng tại các ngân hàng tùy chọn; đơn vị muốn kinh doanh lữ hành quốc tế phải ký quỹ 250 triệu đồng và phải có ít nhất 3 hướng dẫn viên có thẻ hành nghề, mới được Tổng cục Du lịch xem xét cấp phép. Các công ty lữ hành đang hoạt động đều phải tiến hành bổ sung thủ tục ký quỹ, đổi lại giấy phép mới. Kể từ ngày 8/4/2002, DN du lịch nào không hội đủ các điều kiện trên sẽ không được kinh doanh.

Ngoài ra từ ngày 8/3/2002, giấy phép kinh doanh lữ hành quốc tế sẽ được xem xét cấp cho mọi loại hình DN (tư nhân, quốc doanh, cổ phần, kể cả DN đầu tư nước ngoài), nếu hội đủ các điều kiện trên.

6 - Sẽ ngừng cấp phép xuất khẩu tự động cho quần áo



Bộ Thương mại sẽ ngừng cấp giấy phép xuất khẩu (E/L) tự động đối với mặt hàng quần áo (Cat.78) xuất khẩu sang thị trường EU năm 2002 bắt đầu từ ngày 15/3/2002. Đối với các lô hàng xuất khẩu có thời hạn ký chứng từ vận tải trước thời điểm trên, nhưng chưa làm thủ tục xin E/L thì sẽ được cấp E/L cho tới hết ngày 20/3/2002.

Để có cơ sở giao số lượng hạn ngạch còn lại cho các DN thực hiện và tránh tình trạng xuất khẩu vượt hạn ngạch, Bộ Thương mại đề nghị các DN đã ký hợp đồng xuất khẩu những mặt hàng trên sang thị trường EU năm 2002 có báo cáo bằng văn bản về Bộ Thương mại chậm nhất là ngày 15/3/2002. Báo cáo nêu rõ số lượng quần áo đã xuất sang EU trong năm 2001 và từ ngày 1/1/2002 đến hết ngày 14/3/2002 (kể cả phần dự kiến), số lượng hàng đã ký hợp đồng và kế hoạch giao hàng đến hết ngày 31/12/2002. Báo cáo cần gửi kèm hợp đồng và phụ lục ghi rõ mã hàng, thời gian giao hàng và nước nhập khẩu.

7 - Vietcombank điều chỉnh tăng lãi suất tiền gửi tiết kiệm

Từ ngày 4/3/2002, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) áp dụng mức lãi suất mới có sự điều chỉnh tăng lên ở hầu hết các kỳ hạn đối với tiền gửi tiết kiệm, tài khoản tiền gửi cá nhân bằng ngoại tệ và tiền gửi tiết kiệm bằng đồng Việt Nam (Việt Nam đồng). Đối với hình thức huy động bằng Việt NamĐ được điều chỉnh tăng như sau:

không kỳ hạn có mức lãi suất là 0,2%/tháng (tăng 0,03%); kỳ hạn 3 tháng mức lãi suất là 0,55%/tháng (tăng 0,10%); 06 tháng là 0,60% (tăng 0,125); 09 tháng là 0,60%/tháng (tăng 0,10%); 12 tháng là 0,62%/tháng (tăng 0,07%); 24 tháng là 0,65%/tháng (tăng 0,05%). Mức lãi suất của hai hình thức huy động mới (1 tháng và 2 tháng) lần lượt là 0,4%/tháng và 0,5%/tháng.

Lãi suất tiết kiệm bằng USD cũng được điều chỉnh tăng cụ thể như sau: kỳ hạn 01 và 02 tháng có mức lãi suất là 1,50%/năm (tăng lần lượt là 0,10% và 0,05%); 3 tháng là 1,55%/năm (tăng 0,05%); 6 tháng là 1,65%/năm (tăng 0,10%); 9 tháng là 1,75%/năm (tăng0,15%); 12 tháng là 2,20%/năm (tăng 0,30%); 24 tháng là 2,75%/năm (tăng 0,25%); 36 tháng là 3,00%/năm (tăng 0,25%0; 60 tháng là 3,50%/năm (tăng 0,40%).

8 - 15 mặt hàng xuất khẩu được vay vốn lãi suất 0,36%/tháng



Quỹ hỗ trợ và phát triển cho biết: kể từ ngày 1/3/2002, Quỹ sẽ cho vay với lãi suất thấp 0,36%/tháng đối với 15 mặt hàng xuất khẩu. Đó là: gạo, cà phê, chè, lạc nhân, điều, hạt tiêu, thịt gia súc, thịt gia cầm, rau quả, thuỷ sản, đồ gỗ, hàng thủ công mỹ nghệ, hàng gốm sứ, dệt may, giày dép. Đối tượng được vay vốn là các DN thuộc các thành phần kinh tế vá các loại hình kinh tế có hoạt động sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu. Mức vốn vay đối với các DN đã ký hợp đồng xuất khẩu là 70% giá trị hợp đồng; nếu DN mở L/C thì mức vay là 80% giá trị hợp đồng; sau khi giao hàng, DN sẽ được vay 90% giá trị hợp đồng.

9 - Khai trương sàn giao dịch hạt điều tại trung tâm giao dịch chứng khoán



Chiều ngày 07/03/2002, tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán TP.HCM đã diễn ra lễ khai trương sàn giao dịch hạt điều đầu tiên. Đây là giai đoạn thử nghiệm của sàn giao dịch theo như cam kết hợp tác giữa TTGDCK và công ty Nuttrade (Mỹ). Trong giai đoạn đầu này, sàn sẽ chỉ giao dịch đối với hạt điều và tùy theo mùa vụ TTGDCK sẽ qui định cụ thể thời gian giao dịch trong ngày và số phảiên giao dịch cho sàn giao dịch. Trên cơ sở đánh giá kết quả của giai đoạn đầu, TTGDCK và Nuttrade sẽ tiếp tục giai đoạn 2 với việc giao dịch các loại hạt và hàng hóa khác.

Trong giai đoạn đầu có 9 thành viên chính thức tham gia là : Cty XNK và đầu tư Bình Thuận; Cty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An (Lafooco); Cty Xuất khẩu Nông sản Ninh Thuận; Cty Thực phẩm Lâm Đồng; Cty dầu thực vật Phú Yên; Cty Cổ phần Xuất nhập điều và Nông sản Thực phẩm TP.HCM; Cty TNHH Mỹ Lệ (Bình Phước); Cty TNHH Ninh sản (Bình Dương) và Cty Thương mại XNK Thanh Lễ (Bình Dương). Ngay trong phảiên giao dịch đầu tiên chiều nay, Công ty Cổ phần chế biến hàng Xuất khẩu Long An đã bán được 2 container hạt điều.

Hệ thống thiết bị và phần mềm giao dịch của sàn giao dịch hạt điều do Nuttrade thiết kế và cung cấp cho TTGDCK TPHCM vận hành.

TIN TỨC VIỆT NAM

10 - Hãng Honda Việt Nam thu mua Wave Alpha trên thị trường chợ đen



Vài ngày nay, giới kinh doanh xe máy ở TP HCM xôn xao vì thông tin: người của Honda Việt Nam đang lùng mua xe Wave Alpha ở thị trường chợ đen. Do vậy, tại các chợ xe máy ở thành phố, xe Wave Alpha hầu như không còn bày bán.

Ông Turu Takahasi- Giám đốc bán hàng của Công ty xác nhận: "Đúng là hiện nay Honda Việt Nam đang cho người tìm mua xe Wave Alpha ở các cửa hiệu không phải là điểm bán hàng do Công ty uỷ nhiệm. Đây là một trong những biện pháp mà HViệt Nam đang áp dụng để ngăn chặn việc các điểm bán hàng của Công ty (HEAD) bắt tay với cò lái tuồn xe Wave Alpha ra ngoài bán giá cao. Chúng tôi căn cứ vào thông số trên xe, số máy, số khung để tìm ra HEAD vi phạm".

Về kết quả của kế hoạch này, ông Takahasi cho biết, vì mới thực hiện nên chưa có kết quả cụ thể. Chỉ có mấy ngày nay, ở thị trường chợ đen, Wave Alpha được bán ra ít hẳn. Tuy nhiên, cũng cần phải nói rằng, những chiếc xe bán ở thị trường chợ đen một phần do các HEAD đưa ra, một phần cũng là do những cửa hàng xe bên ngoài- thậm chí cả khách hàng- đăng ký mua xe rồi bán lại.

11 - Thêm một doanh nghiệp được cung cấp dịch vụ điện thoại cố định

Ngày 05/3, Tổng cục Bưu điện ra Quyết định số 204/QĐ-TCBĐ về việc cấp dải số thuê bao mạng điện thoại cố định cho Công ty cổ phần dịch vụ bưu chính viễn thông Sài Gòn (SPT). Theo nội dung quyết định này, kể từ ngày 05/3, Công ty SPT được cung cấp dịch vụ điện thoại cố định tại TP.HCM. Đây là DN thứ 2 sau Tổng công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam được phép kinh doanh dịch vụ điện thoại cố định. Di số của Công ty SPT được phân bổ như sau: Bắt đầu bằng 40, 41, 42, 43, 44, độ dài 7 chữ số; kết hợp với mã trung kế (8) tạo thành số quốc gia có nghĩa; Tổng cục Bưu điện có thể thay đổi hoặc thu hồi số đã phân bổ theo quy định về quản lý và quy hoạch đánh số mạng viễn thông quốc gia.

12 - Giá thành tàu Việt Nam quá đắt



Giá một chiếc tàu 6.500 DWT đóng tại Việt Nam hiện nay có thể mua được 4 chiếc tàu hơn 10 tuổi hoặc 5 tàu 15 tuổi của nước ngoài mà vẫn còn sử dụng tốt. Năm nay, VOSCO tiếp tục mua thêm 1 tàu mới 6.500 DWT trong nước trị giá 5,8 triệu USD trong khi nếu mua từ 2 đến 3 tàu vận tải 25.000 DWT của nước ngoài đã qua sử dụng cũng chỉ tốn khoảng 5 triệu USD.

Theo giám đốc Công ty VOSCO, giá thành tàu cao vì phần lớn thiết bị, nguyên liệu đều được nhập từ nước ngoài về do trong nước chưa sản xuất được. Vì vậy, nếu tình trạng này còn kéo dài, thời gian tới, VOSCO không thể có đủ nguồn vốn để tiếp tục mua tàu do Việt Nam sản xuất.

Được biết, Nhà máy đóng tàu Bạch Đằng (Tổng công ty Công nghiệp tàu thủy Việt Nam) đang khẩn trương đóng chiếc tàu vận tải 6500 tấn thứ ba và đóng tàu 12.500 tấn đầu tiên sau khi bàn giao hai tàu 6.500 tấn cho Công ty Vận tải biển Việt Nam (VOSCO).

TIN TỨC THẾ GIỚI

1 - Nguy cơ bùng nổ chiến tranh thương mại thế giới do hành động bảo hộ của Mỹ



Tổng thống Mỹ George W. Bush ngày 5/3 tuyên bố Mỹ sẽ đánh thuế từ 8% đến 30% đối với các loại thép nhập khẩu nhằm hỗ trợ ngành sản xuất thép trong nước. Tuyên bố này tạo ra một làn sóng phản đối và đe dọa kiện cáo và trả đũa thương mại từ các nước sản xuất thép lớn của thế giới. Theo quyết định của ông Bush, có tới 80% lượng thép nhập khẩu vào Mỹ sẽ chịu mức thuế trừng phạt 30% trong 2 năm, bắt đầu từ ngày 20/3/2002. Quyết định trên miễn áp dụng cho một số nước đang phát triển và 2 nước trong Khu vực Mậu dịch tự do Bắc Mỹ là Mêhicô và Canada.

Hành động áp đặt độc đoán này sẽ gây thiệt hại không chỉ cho các nước xuất khẩu thép sang Mỹ mà cho toàn bộ các nước sản xuất và xuất khẩu thép trên thế giới, kể c các nước không bị trừng phạt.

Những nước, khu vực và lãnh thổ bị thiệt hại nhiều nhất là Liên minh châu Âu (EU), Nhật, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Braxin, úc và Nga.

Phản ứng của cộng đồng quốc tế

- Hầu hết các bộ trưởng thương mại và các nhà lãnh đạo cấp cao của các nước trên thế giới đều cùng lên tiếng phản đối hành động này của Mỹ.

EU đã phát đơn kiện lên WTO và yêu cầu được thi hành các biện pháp bảo hộ cho thị trường EU. Nga đã triệu đại sứ Mỹ tại Nga đến để phản đối quyết định này. Ngoài ra, Nhật Bản, Australia và New Zealand cũng đã đâm đơn kiện lên WTO về chính sách bảo hộ mậu dịch mới của Mỹ. Hàn Quốc, Bra-xin và Trung Quốc cũng đang chuẩn bị có hành động tương tự. Kể cả một số nước được Mỹ miễn thuế như Nam Phi và Thổ Nhĩ Kỳ cũng lo ngại quyết định của Mỹ sẽ có những ảnh hưởng tai hại tới thị trường thế giới.

Các nhà kinh doanh thép trên thế giới, kể cả các nhà kinh doanh thép của Mỹ cho rằng các nước bị thiệt hại nhiều trong bối cảnh kinh tế đang yếu kém, xuất khẩu khó khăn, do không xuất được vào Mỹ, sẽ tìm đến các thị trường khác, tạo ra một cuộc cạnh tranh quyết liệt toàn cầu, làm rối loạn ngành thép thế giới.



Sau khi ông Bush tuyên bố quyết định đánh thuế trừng phạt, giá chứng khoán của hầu hết các công ty sản xuất thép chủ chốt trên thế giới lập tức giảm mạnh.

- EU đe doạ sẽ áp dụng những biện pháp bảo hộ giống Mỹ để tránh luồng thép bị ngăn cản nhập khẩu vào Mỹ ồ ạt chuyển sang EU. EU xuất khẩu nhiều thép nhưng cũng nhập khẩu tới 25,4 triệu tấn/năm. Sự đe doạ này của EU lại gây nên sự phản đối mạnh mẽ từ nhiều nước xuất khẩu thép khác ở châu A' và Mỹ La Tinh, đặc biệt là từ Nhật Bản và Hàn Quốc.

TIN TỨC THẾ GIỚI

Thái độ của Mỹ trước sự phản đối của cộng đồng quốc tế



- Ngày 10/3, các quan chức Mỹ cho biết Tổng thống Mỹ sẽ xem xét để có biện pháp hợp lý khắc phục tình trạng dư thừa thép toàn cầu đang đe doạ ngành công nghiệp thép Mỹ, mặc dù quyết định tăng thuế nhập khẩu thép của Mỹ đang gây cơn giận dữ cho các nhà xuất khẩu thép trên khắp thế giới.

Một quan chức cao cấp Mỹ cho rằng "Đây là một vấn đề toàn cầu chứ không hẳn là vấn đề của nước Mỹ và cũng không phải do nước Mỹ gây ra"

Các quan chức Mỹ vẫn cho rằng việc Mỹ áp dụng mức thuế nhập khẩu trên là đúng theo luật pháp của Mỹ và WTO, cho phép các nước bảo hộ nền công nghiệp trước việc hàng nhập khẩu vào tràn lan.

- Ngày 11/3, chính phủ Mỹ đã lên tiếng thẳng thắn từ chối bất kỳ yêu cầu nào của EU hoặc Nhật Bản đòi bồi thường cho những thiệt hại mà họ phải chịu từ mức thuế quan mới ban hành áp dụng cho mặt hàng thép nhập bằng cách giảm thuế đối với các mặt hàng nhập khẩu khác.

Chính phủ Washington tin rằng "những yêu cầu đòi bồi thường ngay được hậu thuẫn bằng những đe doạ trả đũa là hoàn toàn sai lầm" và có thể ảnh hưởng đến triển vọng phục hồi kinh tế thế giới với vai trò đầu tàu của nền kinh tế Mỹ.

Tuy nhiên, Đại sứ EU Carlo Trojan cho biết EU chắc chắn sẽ theo đuổi yêu cầu đòi bồi thường mà theo ông cũng đúng theo các nguyên tắc của WTO: "Nếu điều đó không được xúc tiến thì chúng tôi sẽ sử dụng mọi biện pháp để tự mở cửa cho mình".

2 - Nga tạm ngừng nhập khẩu thịt từ Trung Quốc và Mỹ

Bộ Nông nghiệp Nga hôm 5/3 thông báo Nga sẽ tạm ngừng nhập khẩu các loại thịt lợn, bò và gia cầm của Trung Quốc kể từ ngày 15/3 do Trung Quốc đã không hợp tác với Nga trong việc kiểm soát an toàn thực phẩm. Người phát ngôn của bộ này nói: "Chúng tôi đã yêu cầu Trung Quốc cung cấp thông tin (về thịt xuất khẩu), nhưng họ đã không cung cấp các số liệu cần thiết".



Tuần trước, Bộ Nông nghiệp Nga cũng thông báo tạm ngừng nhập khẩu thịt gia cầm từ Mỹ kể từ ngày 10/3 do lo ngại về độ an toàn của các sản phẩm này. Nga cho biết, lệnh cấm này không liên quan tới ý định tăng thuế của chính phủ Mỹ đối với thép nhập khẩu nước ngoài, trong đó có Nga, như các nhà phân tích nhận định. Nga chỉ muốn tăng sức ép buộc các công ty Mỹ công bố các chất kháng sinh, chất bảo quản và các hóa chất khác được sử dụng trong quá trình sản xuất và chế biến thịt. Hôm 5/3, một quan chức nông nghiệp của Nga cho biết họ đã phát hiện khuẩn salmonela, loại vi khuẩn gây độc cho thức ăn, trong thịt gà nhập khẩu từ Mỹ.

3 - Châu A' tăng cường trấn áp nạn vi phạm bản quyền

Ngày 4/3, một nhóm các nhà hành pháp cấp cao châu A' đã bắt đầu cuộc hội thảo 5 ngày do Văn phòng Sáng chế Nhật Bản và Văn phòng Sở hữu Trí tuệ Singapore (IPOS) tổ chức tại Singapore nhằm thúc đẩy việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ trong khu vực để loại bỏ nạn hàng nhái.

Tổng giám đốc IPOS Liew Woon Yin cho biết, nạn hàng rởm và xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ đang xảy ra ở khắp nơi và mọi lĩnh vực, từ phần mềm máy tính, mốt thời trang đến các máy móc công nghiệp nên đã gây thiệt hại cho các công ty có sản phẩm chính hiệu.

Theo Tập đoàn Liên kết Phần mềm Doanh nghiệp, tỷ lệ sao chép bất hợp pháp ở khu vực châu A'-Thái Bình Dương đã tăng lên 51% trong năm 2000 và khoảng một nửa số doanh nghiệp trong khu vực sử dụng phần mềm trái phép. Việt Nam và Trung Quốc là hai nước đứng đầu thế giới về nạn sao chép bản quyền phần mềm.

4 - Mỹ đã thông qua vụ sáp nhập HP-Compaq



Các nhà điều phối liên bang Mỹ đã thông qua việc sáp nhập công ty Hewlett-Packard Co. (HP) với công ty Compaq Computer Corp. hôm 5/3, đây sẽ là vụ sáp nhập lớn nhất trong lịch sử của lĩnh vực công nghệ cao.

Uỷ ban thương mại Liên bang (FTC) đã biểu quyết chấm dứt việc điều tra chống độc quyền về vụ sáp nhập trị giá 22 tỷ USD này. Tuy nhiên, vụ sáp nhập này, được thông báo hồi tháng 9/2001, đang bị một số nhà đồng sáng lập Hewlett-Packard, phản đối.

Tuy nhiên, FTC đã phê chuẩn vụ sáp nhập trên một ngày sau khi Cơ quan Cổ đông, một cố vấn có ảnh hưởng lớn đến các cổ đông, tỏ ý tán thành việc sáp nhập này. Việc bỏ phiếu của các cổ đông của HP về vụ sáp nhập này sẽ diễn ra vào ngày 19/3, còn của Compaq là ngày 30/3.

5 - Hãng kiểm toán Deloitte Touche Tohmatsu sẽ mua lại Andersen



Công ty kiểm toán hàng đầu thế giới Arthur Andersen đang đàm phán để bán lại cho đối thủ khổng lồ là hãng Deloitte Touche Tohmatsu sau những sai phạm của công ty này trong vụ scandal của Enron.

Hiện nay, nhiều nhân viên và các khách hàng lớn đang bỏ rơi công ty Andersen và công ty còn có khả năng bị truy tố do những sự việc mờ ám mà các nhà lãnh đạo công ty đã thực hiện trong việc kiểm toán tập đoàn Enron đang ngày càng bị phanh phui. Andersen hiện đang đàm phán với những người khởi kiện và nếu không đạt được quan điểm chung thì công ty sẽ chính thức bị kiện trước toà án, sớm nhất là trong tuần này.

Bản thảo thuận mua lại giữa Andersen-Deloitte có thể được công bố trong tuần này. Vấn đề đang được tập trung chú ý là hãng Deloitte phải làm thế nào để tránh làm tăng thêm trách nhiệm pháp lý và trách nhiệm tài chính mà Andersen phải thực hiện trong vụ tranh chấp liên quan đến tập đoàn Enron.

TIN TỨC THẾ GIỚI

6 - Bush thúc đẩy quản lý doanh nghiệp sau vụ phá sản Enron


Sau vụ Enron Mỹ có những hành động gì

Tổng thống Geogio W.Bush sẽ thành lập một cơ quan cấp Liên bang quản lý ngành kiểm toán và sẽ "tước bỏ" bổng lộc của các quan chức chóp bu công ty trong những trường hợp hoạt động quản lý bộc lộ yếu kém một cách rõ ràng. Ông Bush đang gây áp lực đối với các công ty buộc họ phải có quan hệ thẳng thắn với các nhà đầu tư và với các công ty kiểm toán thì phải thực hiện công bằng hơn trong hoạt động kiểm tra, đánh giá.

Đây là tác động từ sau vụ phá sản của tập đoàn Enron và vụ việc này đã ảnh hưởng xấu đến uy tín của Nhà Trắng. Tập đoàn này từng là "mạnh thường quân" hào phóng nhất trong chiến dịch tranh cử của ông Bush và buộc phải tuyên bố phá sản tháng 12 năm ngoái với khoản nợ lên tới 1 tỷ USD.

Nhiều nhà đầu tư đã bị suy sụp sau vụ phá sản này và trở nên mất lòng tin chung đối với tính chính xác của các báo cáo tài chính từ những tập đoàn lớn. Chủ nghĩa hoài nghi đã ảnh hưởng đến thị trường chứng khoán trong những tuần gần đây.

7 - Trung Quốc cấm nhập khẩu mỹ phẩm từ một số nước có dấu hiệu bệnh bò điên

Theo Chinaonline (10/3), Trung Quốc đã ban hành lệnh cấm nhập khẩu và bán các loại mỹ phẩm có chứa một số thành phần nhất định từ động vật, từ một số nước và khu vực có xuất hiện bệnh bò điên là : Anh, Ireland, Thuỵ Sĩ, Pháp, Bỉ, Luxemburg, Hà Lan, Đức, Bồ Đào Nha, Đan Mạch, Italy, Tây Ban Nha, Liechtenstein, Oman, Nhật bản, Slovakia, Phần Lan và áo.

Một bản thông báo hôm thứ 5 (7/3) từ Bộ Sức khoẻ và Uỷ ban nhà nước về thanh tra, giám sát, kiểm duyệt chất lượng đã nêu tên một loạt các thành phần từ bò hoặc cừu bị cấm như màng óc, gân, các bộ phận nội tạng, nhau và máu...

Tất cả các sản phẩm đã nhập khẩu trước đây sẽ bị thu hồi trước 20/4/2002 và tên sản phẩm, số lượng, tên nhà sản xuất sẽ được thông báo xuống từng cơ quan y tế cũng như giám sát chất lượng cấp tỉnh và địa phương.

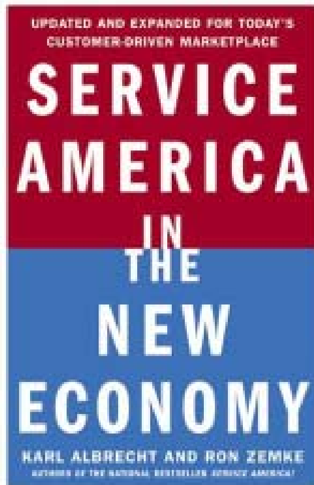
8 - Internet trở thành một công cụ làm việc ở Mỹ



Theo kết quả được công bố hôm 2/3 của viện PEW, cơ quan chuyên nghiên cứu về Internet ở Mỹ, nhiều người Mỹ đang sử dụng Internet như một công cụ làm việc hơn là để giải trí.

PEW thực hiện mỗi năm một cuộc điều tra về tác động của Internet lên nhân dân Mỹ. Theo Pew, 57% người Mỹ đã sử dụng Iternet trong tháng 3/2001 so với 46% trong tháng 3/2000. Số người truy cập Internet ở công sở trong tháng 1/2002 là 55 triệu người, so với 43 triệu người trong tháng 1/2000. 44% số người thường truy cập Internet khi làm việc cho biết, việc sử dụng Internet giúp họ làm việc tốt hơn. Số người sử dụng e-mail ở Mỹ trong tháng 3/2001 là 51 triệu người, tăng 70% so với 30 triệu người hồi tháng 3/2000.

9 - Tổng thống Bush ký sắc lệnh thúc đẩy kinh tế



Tổng thống George W.Bush ngày 10/3 đã ký một sắc lệnh thúc đẩy kinh tế trọn gói vốn đã gây nhiều tranh cãi. Theo ông, sắc lệnh này là hết sức cần thiết cho dù kinh tế Mỹ đang có nhiều dấu hiệu phục hồi. Hôm thứ Sáu (8/3), Thượng viện Mỹ đã thông qua sắc lệnh với 85 phiếu thuận và 9 phiếu chống.

Tổng thống Bush đã tìm cách chứng tỏ rằng biện pháp này là cần thiết cho dù hôm thứ 5 tuần trước, Chủ tịch Cục dự trữ liên bang Mỹ Alan Greenspan đã phát biểu rằng nền kinh tế Mỹ không cần đến quyết định này. Sắc lệnh nói trên sẽ tăng thời gian được hưởng trợ cấp thất nghiệp lâu hơn 13 tuần so với thời hạn là 26 tuần như trước đây. New York, thành phố bị sup sụp sau sự kiện ngày 11/9 sẽ được nhận khoản hỗ trợ 20 triệu USD, theo sắc lệnh này.

.

Những thông tin cập nhật về chứng khoán Việt Nam sẽ được chuyển tới quý bạn đọc ngay sau phiên giao dịch của thị trường chứng khoán tập trung vào buổi sáng các ngày thứ 2,4,6. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông phân tích, nhìn nhận, đánh giá về thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam. Mời các bạn đăng ký để nhận bản tin Newsletter «Chứng khoán" tại địa chỉ http://newsletter.vdc.com.vn

HỘI NHẬP KINH TẾ

1 - Việt Nam và Malaysia thành lập ủy ban thương mại chung



Trong kỳ họp lần thứ ba của Uỷ ban hỗn hợp vừa kết thúc tại Kuala Lamper, VN và Malaixia đã thỏa thuận về một loạt vấn đề, trong đó có kế hoạch thành lập một ủy ban thương mại chung.

Phát biểu tại cuộc họp báo chung, Bộ trưởng Ngoại giao VN Nguyễn Dy Niên cho biết kỳ họp của ủy ban hỗn hợp lần này đánh dấu bước tiến trong phát triển quan hệ song phương, và đạt được những thỏa thuận cụ thể và sự hiểu biết lẫn nhau trên nhiều lĩnh vực.

Trước đó, Bộ trưởng Nguyễn Dy Niên cũng đã tham dự và phát biểu tại Hội nghị cấp cao kinh tế châu A' tại Cuala Lămpơ trong ngày 7 và 8/3. Bộ trưởng nêu bật tình hình hợp tác kinh tế giữa các nước ASEAN với 3 nước Đông A' (Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc), đồng thời nhấn mạnh chính sách nhất quán lâu dài của VN là sẵn sàng là bạn và đối tác tin cậy của các nước trên thế giới vì hòa bình, độc lập và phát triển.

2 - Quan hệ thương mại Việt Nam - Philippine sẽ được đẩy mạnh

Từ 6 đến 9/3, trong chuyến thăm và làm việc tại Philippine của đoàn đại biểu Bộ thương mại VN do Thứ trưởng thường trực Mai Văn Dâu dẫn đầu, VN và Philippine thỏa thuận năm 2002 sẽ tăng cường trao đổi các đoàn cấp bộ và các doanh nghiệp, khuyến khích tham gia các hội chợ triển lãm nhằm tăng cường cơ hội hợp tác thương mại hai nước.

VN sẽ tham gia Hội chợ hàng nguyên liệu tổ chức tại Philippine vào tháng 5 tới nhằm tìm thêm cơ hội hợp tác sản xuất, tạo thương hiệu xuất khẩu sang các nước khác. Hai bên thỏa thuận sớm trao đổi dự kiến danh mục hàng xuất nhập khẩu của nhau, làm cơ sở hướng dẫn hoạt động cho các doanh nghiệp hai nước.

Phía Philippine cho biết, Chính phủ Philippine ủng hộ VN gia nhập WTO và sẵn sàng hỗ trợ VN trong việc đào tạo cán bộ và trao đổi kinh nghiệm.

Ngày 7/3, Công ty thương mại quốc tế Philippine và Công ty Vinafood 2 đã ký văn bản ghi nhớ và thỏa thuận về trao đổi hàng làm cơ sở cho VN xuất khẩu gạo sang Philippine và Philippine xuất khẩu phân bón cùng các mặt hàng khác sang VN.

3 - USAID muốn hỗ trợ kinh tế VN



Bà Jean Gilsson, Giám đốc cơ quan phát triển Quốc tế của Hoa Kỳ (USAID) cho biết, cơ quan này mong muốn hỗ trợ cho những mục tiêu tăng trưởng kinh tế của VN. Sau khi ký Hiệp định Thương mại song phương với Hoa Kỳ, VN đã có thêm nhiều cơ hội tranh thủ thị trường thế giới để xây dựng nền kinh tế thịnh vượng.

Vì vậy, tổ chức này sẽ phối hợp với Phòng Thương mại và Công nghiệp VN (VCCI) tổ chức buổi thuyết trình Xây dựng năng lực cạnh tranh của VN. Dự kiến các buổi thuyết trình này sẽ tổ chức tại Hà Nội ngày 13/3/2002, tại TP.HCM ngày 15/3/2002 và tại Hải Phòng ngày 19/3/2002.

Theo USAID, buổi thuyết trình và các cuộc trao đổi sẽ tổng hợp những nhân tố và

kinh nghiệm thành công trong việc xúc tiến xuất khẩu ra thị trường quốc tế các nhóm hàng nông sản, dệt may, công nghệ thông tin cũng như du lịch và dịch vụ của VN.

4 - Báo chí Nhật Bản đánh giá về tình hình đầu tư tại Việt Nam



Tuần báo "Thế giới" của Nhật Bản ra ngày 5/3 đưa tin tổng kim ngạch đầu tư được cấp phép tại VN trong năm 2001 đạt 2,47 tỷ USD, tăng 22,6% so với năm 2000, trong đó đầu tư từ Nhật Bản là 163 triệu USD, tăng gấp hai lần.

Điều đáng chú ý là đầu tư của Nhật vào ngành chế tạo máy cỡ lớn ở VN tăng nhanh, thể hiện ngành chế tạo máy cỡ lớn của Nhật đang có xu hướng muốn lấy VN làm tâm điểm xuất khẩu. Theo báo này, các công ty Nhật Bản một mặt đặt trọng điểm đầu tư vào Trung Quốc, mặt khác cũng cần phải tránh rủi ro đầu tư nên cần có khu vực đệm để điều chỉnh sản xuất. Về mặt này ASEAN là sự bổ xung tốt nhất.

Trong số các nước ASEAN, VN được các nhà đầu tư Nhật Bản đánh giá là "môi trường đầu tư lý tưởng" với giá lao động thấp, tình hình chính trị ổn định và môi trường đầu tư sẽ vẫn tiếp tục phát triển trong vòng 10 - 20 năm tới. Hơn nữa, VN còn có lợi thế là nằm giữa Trung Quốc và các nước ASEAN, vì vậy việc xây dựng các cơ sở sản xuất ở VN sẽ giúp cho việc tiếp cận hai thị trường Trung Quốc và ASEAN.

Theo một cuộc điều tra mới đây, 67% công ty Nhật Bản lựa chọn ASEAN là khu vực bổ xung đầu tư mới. Trong các nước ASEAN, VN được giới doanh nghiệp Nhật Bản đánh giá cao cho rằng "môi trường đầu tư VN ngày càng có sự chuyển biến tốt lên, đây là điều then chốt quyết định đầu tư vào VN". Bài báo nhận định, VN là mảnh đất thích hợp nhất với các công ty Nhật Bản.

5 - Các chuyên gia thế giới ủng hộ Việt Nam phát hành trái phiếu quốc tế



Theo các nhà phân tích, kế hoạch phát hành trái phiếu quốc tế của Chính phủ VN sẽ thành công, và với những nhận xét tích cực mà VN đang nhận được về quá trình cải cách của mình, thời điểm cho việc phát hành này dường như đã thích hợp.

Bộ Tài chính VN đang soạn thảo một kế hoạch phát hành các trái phiếu bằng đồng USD, 6 năm sau lần phát hành thất bại trị giá 100-150 triệu USD vào năm 1996. Giới giao dịch và phân tích trên thị trường trái phiếu quốc tế châu A' cho rằng, các nhà đầu tư đã sẵn sàng tham gia thị trường VN. Sự quan tâm của họ được tiếp sức bởi lãi suất đồng USD đang ở mức thấp nhất trong 40 năm qua, bởi những dấu hiệu cho thấy nền kinh tế toàn cầu đang hồi phục và bởi sự rủng rỉnh tiền mặt của các quỹ đầu tư.

Mark Mobius, chủ tịch quỹ đầu tư Templeton Emerging Markets Funds, nói: "Không có lý do gì VN lại không thể bán các trái phiếu này nếu chúng có giá trị bằng một đồng tiền mạnh và có tỷ lệ rủi ro trên lợi nhuận hợp lý". Một nguyên nhân nữa là Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Ngân hàng

Thế giới (WB), cả hai từng phản đối VN phát hành trái phiếu quốc tế vào năm 1998 do lo ngại VN không bám sát những cam kết cải cách, nay đã thay đổi mạnh mẽ thái độ.

Ngoài ra, theo đánh giá của JP Morgan, nợ nước ngoài của chính phủ hiện vào khoảng 8,6 tỷ USD, hay 28,4% GDP, thấp hơn nhiều so với mức trung bình 61% của các nước được đánh giá đồng hạng B1, trong khi tỷ lệ dự trữ ngoại tệ trên nợ ngắn hạn của VN là 3,9 lần, cao hơn nhiều so với tỷ lệ chưa đến 2 lần của Thổ Nhĩ Kỳ (B1), Vênêxuêla (B2) và Nga (B3).

Tin thị trường

1 - 'Con sốt'' nhà đất đang lan rộng tại Hà Nội

Theo Trung tâm Giao dịch địa ốc (Ngân hàng TMCP A' Châu), đất thổ cư ven đô ở Hà Nội thuộc các quận, huyện như Thanh Trì, Từ Liêm, Tây Hồ, Gia Lâm... vẫn đang tăng giá từng ngày. Trung bình mỗi ngày, có cả trăm người đến trung tâm lùng mua nhà đất tại các khu vực này, và giao dịch thực tế nhà đất ở Hà Nội hiện tập trung chủ yếu ở khu vực ven đô.

Tại một số địa điểm trên địa bàn Phú Thượng (Tây Hồ), trước đó không lâu, cho thấy, giá đất ở những nơi khá thuận tiện cho việc đi lại và sinh hoạt giao động từ 2,6 đến 2,8 cây vàng/m2, hiện đã lên 4-5 cây vàng/m2, thậm chí nhiều ''cò' đất còn phát giá 6-7 cây vàng/m2.

Tương tự, tại Gia Lâm, cách đây không lâu, đất dọc tuyến đê thuộc địa phận xã Ngọc Thuy, giá khoảng 2,5-3 triệu đồng/m2. Đây là địa điểm thu hút hầu hết khách hàng có túi tiền tầm tầm hoặc có nhu cầu sử dụng diện tích đất rộng. Do vậy, mặc dù giá đất trong khu vực này hiện nay đã tăng cao, nhưng các giao dịch về nhà, đất tại đây vẫn diễn ra khá mạnh.

Theo các chuyên gia địa ốc, sở dĩ giá ven đô đắt như vậy là do nhiều khách hàng đã đón trước quy hoạch của TP. Hà Nội sẽ phát triển tới đó trong tương lai. Mặt khác, hiện giá đất nội đô đang ở trong tình trạng quá cao, nên nhiều người dân đang sinh sống trong khu vực này có xu hướng sẵn sàng bán nhà, đất của mình, tìm ra khu vực ngoại đô để được sinh hoạt với không gian rộng rãi, hoặc để có một khoản chênh lệch từ việc bán chỗ cũ mua chỗ mới dùng cho công việc khác.

2 - Muối ngoại tồn kho, muối nội rớt giá



Muối nhập quá nhiều là một trong những nguyên nhân khiến cho giá muối trong nước năm nay giảm thê thảm. Hiện người làm muối chỉ bán được khoảng 220-250 đồng/kg, có nơi chỉ 200 đồng. Mức giá này giảm 140-250 đồng/kg so với cùng kỳ năm ngoái và thấp hơn giá sàn do Chính phủ quy định (330 đồng).

Hiện cả nước còn tồn khoảng 50.000-70.000 tấn muối nhập khẩu. Số muối này được nhập chủ yếu từ Ấn Độ ồ ạt vào VN trong năm 2001 và đầu năm nay nhưng không tiêu thụ được hoặc tiêu thụ rất chậm.

Theo dự báo của một số công ty thuộc Tổng công ty Muối VN, giá muối có xu hướng giảm do hiện nay đang vào mùa thu hoạch đồng loạt ở nhiều nơi; hơn thế năm nay nắng hạn nên muối được mùa.

3 - Giá dầu thô tăng lên mức cao nhất trong 5 tháng qua

Giá dầu thô trên các thị trường thế giới ngày 6/3 đã tăng lên mức cao nhất của 5 tháng qua sau khi có thông báo về dự trữ xăng của Mỹ giảm và khả năng Nga sẽ tiếp tục thực hiện cam kết cắt giảm sản lượng dầu thô trong quí II/02.

Giá dầu thô Brent giao tháng 4/02 tại Luân Đôn tăng 0,21 USD lên 23 USD/thùng; giá dầu thô ngọt nhẹ New York giao tháng 4/02 ở mức 23,45 USD/thùng, tăng 0,28 USD so với ngày 5/3. Trước đó, ngày 5/3, Tổng Thư ký Tổ chức các nước xuất khẩu Dầu mỏ (OPEC) Ali Rodriguez tỏ ý tin tưởng Nga sẽ tiếp tục duy trì cắt giảm sản lượng dầu thô là 150.000 thùng/ngày trong quí II/02 như đã thực hiện từ đầu tháng 1.

Chính phủ Nga hôm 4/3 đã đồng ý sẽ hạn chế tăng sản lượng dầu thô trong năm nay nhưng đã hoãn đưa ra quyết định có tiếp tục cắt giảm sản lượng dầu thô trong quí II/02 như yêu cầu của OPEC hay không. Dự báo, sản lượng dầu thô của Nga năm 2002 sẽ là 365 triệu tấn, tăng 4,8% so với năm 2001.

4 - Inđônêxia dự định nhập khẩu 3 triệu tấn gạo năm nay



Cơ quan Hậu cần Inđônêxia (Bulog) dự đoán nhập khẩu gạo của nước này năm 2002 có thể tăng lên 3 triệu tấn, gấp hai lần năm ngoái. Các nguồn tin công nghiệp cho biết sản lượng thóc của Inđônêxia đã bị ảnh hưởng bởi lũ lụt nặng nề nhất trong nhiều thập kỷ qua, và Bulog lo ngại sản lượng sẽ sụt giảm thêm nữa do khả năng hiện tượng khí hậu El Nino tái xuất hiện và gây hạn hán.

Chủ tịch Bulog Widjanarko Puspojo cho biết, tổng diện tích gieo cấy và sản lượng lúa của Inđônêxia sẽ giảm xuống trong năm nay làm cho nước này phụ thuộc hơn vào gạo nhập khẩu. Dự đoán sản lượng lúa sẽ giảm 1,9% còn 48,85 triệu tấn trong năm 2002. Cho tới nay, Bulog đã ký hiệp định mua 500.000 tấn gạo của Việt Nam, 200.000 tấn đợt đầu dự kiến giao trong tháng 3 này. Tuần trước, Inđônêxia đã mua 200.000 tấn gạo của Thái Lan trong một hợp đồng đổi gạo lấy phân bón giữa hai chính phủ.

Bulog đang xem xét để mua 200.000 tấn gạo nữa của Thái Lan hoặc Trung Quốc. Cơ quan

này đã đề ra ngân sách nhập khẩu 1 triệu tấn gạo năm nay và sẽ đề nghị chính phủ đưa ra hạn ngạch nhập khẩu gạo để kiểm soát luồng gạo nhập khẩu và ngăn chặn nạn buôn lậu.

5 - Nhật tăng cường nhập khẩu gạo đóng gói của Thái Lan



Báo Thay Rath ngày 6/3 trích nguồn tin từ sứ quán Thái Lan tại Nhật cho biết, gạo của Thái Lan đã được phép nhập khẩu vào thị trường Nhật với qui cách đóng gói trong bao bì nylon theo các cỡ.

Đây được coi là thuận lợi lớn cho các nhà kinh doanh gạo của Thái Lan sau khi Nhật không cho phép gạo nhập khẩu từ Mỹ đóng gói trong bao nylon vì phát hiện hàm lượng chì vượt quá mức cho phép. Theo các nhà chuyên môn, thời gian tới gạo xuất khẩu của Thái Lan sang Nhật sẽ được tiêu thụ mạnh với hình thức đóng gói 5 kg và 10 kg.

Cho đến nay, gạo của Thái Lan xuất sang Nhật chủ yếu sử dụng trong các nhà hàng chuyên doanh món ăn Thái chứ chưa được người Nhật dùng hàng ngày. Hiện thời, gạo của Mỹ chiếm 48% thị trường Nhật, gạo Thái Lan và Trung Quốc chiếm 34%, còn lại 18% là gạo từ Úc và các nước khác.

6 - Xuất khẩu gạo của Pakistan giảm mạnh

Trong 8 tháng đầu niên vụ 2001/02, kim ngạch xuất khẩu gạo của Pakistan chỉ đạt 233,24 triệu USD, giảm 23% so với 288,11 triệu USD cùng kỳ niên vụ trước, do sản lượng thóc kém hơn dự đoán, mặc dù giá gạo xuất khẩu tăng.

Hiệp hội Xuất khẩu Gạo Pakistan cho biết, cũng trong giai đoạn này, sản lượng gạo của Pakistan đã đạt 887.072 tấn, giảm 26,48%, tức 310.189 tấn, so với 1,197 triệu tấn trong 8 tháng đầu niên vụ 2000/01.

Một quan chức của Bộ Nông nghiệp Pakistan nói: sản lượng gạo của Pakistan trong cả niên vụ 2001/02 đã giảm còn 3,8 triệu tấn, so với 4,8 triệu tấn trong niên vụ 2000/01, do thiếu nước khiến giá gạo trong nước cao và khó cạnh tranh được với gạo Ấn Độ và Mianma.

7 - Cuba mở cửa lĩnh vực xuất khẩu đường



Theo hãng tin Reuters, tờ thông tin ra hàng ngày Official Gazette của Bộ Ngoại thương Cuba, chuyên giới thiệu về các điều luật, quy định và điều chỉnh mới trong ngành, số ra ngày 7/3, cho biết công ty xuất khẩu đường Compania Internacional Azucarera, S.A (CAISA), liên doanh giữa Cuba và một đối tác nước ngoài, đã được thành lập. Đây là lần đầu tiên Cuba mở cửa lĩnh vực xuất khẩu đường của mình cho các nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài kể từ khi cách mạng ở nước này thành công năm 1959.

Cho đến nay, hoạt động xuất khẩu đường của Cuba hoàn toàn do công ty quốc doanh Cubazucar, trực thuộc Bộ Ngoại thương Cuba, nắm giữ. Theo các nhà quan sát, sự ra đời của CAISA là một bước phát triển quan trọng của ngành công nghiệp mía đường Cuba, bởi đây là lần đầu tiên một công ty nước ngoài trực tiếp tham gia xuất khẩu đường ở Cuba. hơn nữa, các hãng nước ngoài dính dáng đến buôn bán với Cuba đều bị Mỹ trừng phạt theo điều luật Helms-Burton.

TIN THỊ TRƯỜNG

8 - Giá cà phê tăng vọt, giá vàng giảm 10.000 đồng/chỉ

Giá cà phê mua vào tại Đắc Lắc, Lâm Đồng, Đồng Nai trong ngày 11/3/2002 đã tăng lên 8.500-10.000 đồng/kg. Như vậy, chỉ trong vòng ba ngày qua, giá cà phê đã tăng lên 1.700 - 3.200 đồng/kg. Giá xuất khẩu FOB tại cảng Sài Gòn khoảng 480 USD/tấn, tăng 60-70 USD/tấn so với cách đây một tuần. Theo một số nhà sản xuất cà phê tại Đắc Lắc, giá vẫn tiếp tục khả quan trong thời gian tới do nguồn cung trong và ngoài nước vẫn đang thiếu hụt. Giá cà phê tăng vọt trong khi nhiều vùng trồng cà phê như Gia Lai, Đắc Lắc, Lâm Đồng đang bị hạn hán hoành hành, và nhiều hộ trồng cà phê đã bán hết lượng cà phê dự trữ.



Giá cà phê liệu có tăng thật

Chiều 11/3, giá vàng trong nước đã giảm mạnh: mua 530.000 đồng/chỉ, bán 530.000 đồng/chỉ. Như vậy so với ngày 8/3 giá mua đã giảm 10.000 đồng/chỉ, còn giá bán giảm 5.000 đồng/chỉ. Giá vàng đã giảm nhanh trong hai ngày thứ bảy và chủ nhật. Giới kinh doanh chỉ mua với giá thấp để đề phòng giá giảm thêm. Do giá vàng giảm quá nhanh, từ đó đã tạo tâm lý chờ giảm thêm khiến sức mua của thị trường càng yếu.

Trong khi đó giá vàng thế giới có nhích lên, xoay quanh mức 290 USD/ounce và được đánh giá là mức giá ổn định. Theo nhận xét, giá vàng thế giới tăng nhẹ có khả năng ảnh hưởng đến mức giảm của giá vàng trong nước. Hiện giá vàng thế giới vẫn cao hơn giá trong nước (giá thế giới khoảng 530.000 đồng/chỉ).

Những thông tin cập nhật về chứng khoán Việt Nam sẽ được chuyển tới quý bạn đọc ngay sau phiên giao dịch của thị trường chứng khoán tập trung vào buổi sáng các ngày thứ 2,4,6. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông phân tích, nhìn nhận, đánh giá về thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam. Mời các bạn đăng ký để nhận bản tin Newsletter «Chứng khoán" tại địa chỉ http://newsletter.vdc.com.vn

Nguy cơ bùng nổ cuộc chiến thương mại toàn cầu



Tổng thống Bush với kế hoạch tăng thuế nhập khẩu thép

Tổng thống George Bush đã làm sửng sốt các đối tác thương mại trên toàn thế giới bằng quyết định đánh thuế 30% đối với phần lớn sản phẩm thép nhập khẩu. Chính phủ các nước Châu A', Châu Mỹ La tinh và Châu Âu đang đồng loạt lên án quyết định này của Mỹ và EU đang đưa vụ việc này ra trước Tổ chức thương mại thế giới (WTO) để khởi kiện.

Hầu hết các bộ trưởng thương mại và nhà lãnh đạo cấp cao của các nước đều bày tỏ thái độ kể từ khi Tổng thống Bush công bố quyết định áp đặt thuế nhập khẩu thép cao hôm 5/3. Từ Brasilia tới Brussels, tới Bắc Kinh, tất cả các nước sản xuất thép gần như đều tham gia vào "bản đồng ca phản đối" này. Bộ trưởng Ngoại giao Trung Quốc đã bày tỏ thái độ "hết sức bất bình" của chính phủ nước này. Thủ tướng Malaysia, ông Mahathir Mohamad cho rằng hành động của Mỹ là trái với cam kết của nước này về tự do thương mại. Nga cũng tuyên bố việc đánh thuế nhập khẩu thép như vậy sẽ làm tổn hại các mối quan hệ song phương (mặc dầu hàng nhập khẩu của Nga chưa bị ảnh hưởng nhiều lắm bởi quyết định này). Và ông Pascal Lamy, Uỷ viên thương mại châu Âu đã cố tình mỉa mai đến nguồn gốc Texas của ông Bush khi phát biêủ rằng thị trường quốc tế không phải là "Miền Tây hoang dã", nơi mà mọi người có thể hành động theo cách họ muốn.

Ngay một quan chức thương mại cấp cao của Mỹ cũng cho rằng vụ việc tranh chấp về thép này sẽ còn tồi tệ hơn nhiều với nhiều rủi ro chưa dự đoán hết. Ông ta cho rằng quyết định bảo hộ ngành thép sẽ làm giảm tăng trưởng kinh tế toàn cầu, đặc biệt là tại châu Âu và Nhật Bản. Cùng với sức mạnh của đồng đô la Mỹ, nhu cầu thế giới yếu đi lại sẽ làm tổn hại đến hàng xuất khẩu của Mỹ.

"Thuế nhập khẩu là một loại thuế tác động tới những người có thu nhập thấp và trung bình trong xã hội". Đáng chú ý ở chỗ đây lại là quan điểm của ông Robert Zoellick, Đại diện thương mại Mỹ, cách đây vài tuần, chứ không phải từ một nước chịu ảnh hưởng bởi quyết định tăng thuế nhập khẩu của ông Bush. Bây giờ là lúc mà ông Robert Zoellick đang có một nhiệm vụ đầy khó khăn là phải giải thích tại sao, bất chấp quan điểm trước



Ngành sản xuất thép của Mỹ đang rơi vào suy thoái

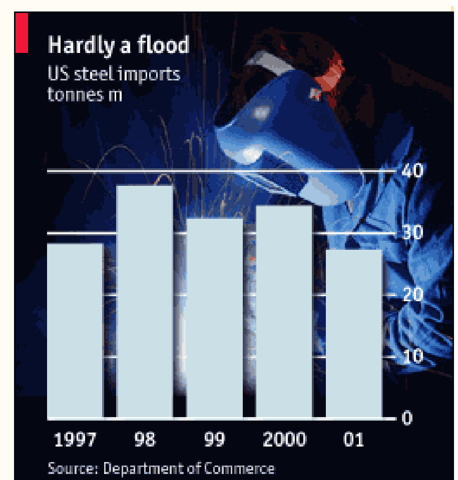
Quy định của WTO : Nguyên tắc «khước từ" và khả năng áp dụng các hành động khẩn cấp

Khi tình hình kinh tế hay thương mại của một nước gặp khó khăn nhất thời, WTO cho phép các nước thành viên được tạm thời miễn không thực hiện những nghĩa vụ nhất định.

WTO cũng cho phép các chính phủ được áp dụng các biện pháp tự vệ khẩn cấp trong những trường hợp quy định. Các thành viên có thể áp dụng các hạn chế nhập khẩu hay tạm ngừng nhân nhượng thuế quan đối với những sản phẩm cụ thể khi nhập khẩu các sản phẩm này tăng mạnh, gây ra hoặc đe doạ gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho các nhà sản xuất trong nước.

đây của ông, những mức thuế nhập khẩu mới được Tổng thống Mỹ thông báo hôm 5/3 là hợp lý, hợp pháp và chính đáng. Việc thuyết phục các đối tác đang tức giận của Mỹ dường như là một "nhiệm vụ bất khả thi".

Chắc chắn rằng, ông Bush đã phải đối mặt với tình thế tiến thoái lưỡng nan trong vấn đề thép. Có thể chính phủ đánh giá thấp mức độ chỉ trích của quốc tế về việc đánh thuế nhập khẩu thép, rõ ràng việc đối lập với các nước là không thể tránh khỏi và chính quyền Bush phải nhận rõ vấn đề này. Cuối cùng, tổng thống quyết định rằng ý nghĩa chính trị trong nước phải được ưu tiên hàng đầu, ngay cả khi mà Mỹ đang cần sự ủng hộ của cộng động quốc tế trong cuộc chiến chống khủng bố.



Ông Robert Zoellick, đại diện thương mại Hoa Kỳ, sẽ phải giải quyết rất nhiều rắc rối thương mại nảy sinh sau vụ việc. EU sẽ đáp lại bằng nhiều biện pháp trong đó có việc đưa vấn đề này lên Tổ chức thương mại thế giới. Viện Sắt và Thép Mỹ, đại diện cho ngành công nghiệp này đã phải "vận động hành lang" rất vất vả để đạt được quyết định này. Những nhà sản xuất thép và công nhân của họ là một lực lượng có ảnh hưởng lớn trong nước. Tổng thống Mỹ bất ngờ giành thắng lợi ở Miền Tây bang Virginia trong cuộc bầu cử tổng thống năm 2000 là do tổng thống Bill Clinton đã không làm gì để giúp đỡ ngành công nghiệp thép. Tuy Tổng thống Bush đã không thắng ở Pennsylvania nơi tập trung một số nhà máy sản xuất thép lớn nhất nhưng ông hi vọng rằng với hành động dứt khoát giúp đỡ ngành công nghiệp thép hiện nay có thể tạo cơ hội cho các ứng cử viên của Đảng Cộng hoà ở bang Pennsylvania và các bang phía đông bắc trong cuộc bầu cử giữa nhiệm kỳ vào tháng 11.

Mỹ là một trong những quốc gia nhập khẩu thép nhiều nhất thế giới. Năm 1998, Mỹ đã nhập tới 42 triệu tấn thép. Năm 2001, tuy lượng thép nhập khẩu có giảm đi nhưng vẫn lên tới hơn 30 triệu tấn. Các nhà tư bản trong ngành thép già cỗi và đang gặp nhiều khó khăn của Mỹ đã yêu cầu chính phủ nước này đánh thuế 40% trong vòng 4 năm đối với thép nhập khẩu để bảo vệ ngành công nghiệp trong nước.

Một động cơ khác của ông Bush trong việc biểu hiện sự ủng hộ với ngành công nghiệp thép là củng cố các cơ hội cho chính quyền Bush đạt được cái gọi là quyền thúc đẩy thương mại từ Quốc hội. Ông Zoellick sẽ không cần điều này nếu như ông ấy có thể đàm phán một cách có hiệu quả tại vòng đàm phán mới đây của tổ chức thương mại thế giới được tổ chức tại Doha, Qatar tháng 11 vừa rồi. Điều này có thể giúp chính quyền được quyết định toàn diện về thương mại trước nghị viện mà không cần đến Thượng viện và Hạ viện thông qua. Thượng viện Mỹ vẫn chưa ủng hộ quyền thúc đẩy thương mại, và Hạ nghị viện sẽ phải xem xét lại vấn đề này nếu như Thượng viện đồng ý. Ông Bush hi vọng thuế nhập khẩu thép có thể đem lại cho ông những lá phiếu quan trọng cho sự nghiệp của mình. Thật mỉa mai khi ông Bush đã vi phạm trắng trợn các quy định về tự do thương mại để giành được cái gọi là "Quyền thúc đẩy thương mại".

Nhưng thậm chí ở trong nước, việc giúp đỡ ngành công nghiệp thép không phải là hoàn toàn có tác dụng tích cực. Mục đích chính của mức thuế mới này là nâng giá thép trên thị trường Mỹ, và do đó giúp cho các nhà sản xuất trong nước, những người không thể cạnh tranh với giá thấp hàng nhập khẩu giá thấp. Nhưng giá thép cao hơn sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến các ngành sản xuất trong nước bằng cách đẩy chi phí sản xuất lên. Vào thời điểm khi mà nền kinh tế Mỹ mới chỉ có dấu hiệu phục hồi sau khủng hoảng, giá cả tăng có thể làm cầu sụt giảm. Và cuối cùng, điều đó sẽ đe doạ đến việc làm trong mọi ngành của nền kinh tế.

Bất chấp các mối đe doạ trên, ông Bush vẫn tiếp tục đưa ra mức thuế cao đối với hầu hết tất cả các loại thép nhập khẩu. Thực tế, đối với một số loại thép, tổng thống đã áp dụng mức thuế cao hơn mức mà các thành viên của Uỷ ban thương mại quốc tế (ITC) đã đưa ra. Uỷ ban này có nhiệm vụ xem xét theo tinh thần của luật pháp Mỹ là liệu các ngành công nghiệp trong nước có cần thiết được chính phủ giúp đỡ để cạnh tranh với nước ngoài hay không. Những sản phẩm thép tấm, thép hộp, thép cuốn nóng và thanh thép nguội đều chịu mức thuế 30% (trong khi đề xuất của ITC phần lớn là 20%). Mức thuế này sẽ được áp dụng trong vòng 3 năm nhưng Canađa và Mexico thì được miễn với tư cách là thành viên của khu vực tự do thương mại Bắc Mỹ.



Theo chính quyền, mục đích của việc làm này là để giúp ngành thép có điều kiện kinh doanh thuận lợi hơn và có thời gian cơ cấu lại và hiện đại hoá nhằm đối phó với cạnh tranh

quốc tế. Theo các nhà công nghiệp khẳng định thì hầu hết các sự cạnh tranh là không công bằng vì nhiều nhà sản xuất thép nước ngoài được chính phủ hỗ trợ, và chính quyền chỉ ra rằng từ năm 1998 đến nay, các công ty chiếm 30% năng suất sản xuất thép của Mỹ thì đã bị phá sản. Tuy vậy, trong thời gian đó, lượng thép nhập khẩu đã thực sự giảm. Một vấn đề nghiêm trọng là nhìn từ bên ngoài, không hẳn là những liên đoàn thép đều sản xuất không hiệu quả. Nhưng những khoản trợ cấp hưu trí và trợ cấp y tế khá lớn trả cho những công nhân nghỉ hưu vẫn phải có, chính vì vậy gánh nặng của các công ty ngày một lớn.

EU đe doạ sẽ áp dụng những biện pháp bảo hộ giống Mỹ để tránh luồng thép bị ngăn cản nhập khẩu vào Mỹ ồ ạt chuyển sang EU. EU xuất khẩu nhiều thép nhưng cũng nhập khẩu tới 25,4 triệu tấn/năm. Sự đe doạ này của EU lại gây nên sự phản đối mạnh mẽ từ nhiều nước xuất khẩu thép khác ở châu A' và Mỹ La Tinh



Lịch sử đã chỉ ra rằng chính sách bảo trợ có thể đe doạ trực tiếp đến hệ thống thương mại quốc tế. Kết quả của quyết định này danh tiếng của ông Bush với tư cách là nhà ủng hộ trung thành cho tự do thương mại đã chấm dứt, cả đối với các đối tác thương mại và với giới chính trị nước Mỹ, những người thuộc phe bảo thủ hay thuộc cánh hữu ủng hộ tự do thương mại. Tổng thống và những người cố vấn của ông nhất quyết khẳng định rằng sự bảo hộ tạm thời cho ngành công nghiệp thép là đúng với những quy định của WTO. Tổ chức này cho phép các hành động "bảo vệ", tức là áp dụng những biện pháp nhằm trợ giúp trong ngắn hạn với những ngành công nghiệp bị thiệt hại bởi các sản phẩm nhập khẩu tăng mạnh. Điều khẳng định này không được EU chấp nhận và EU hiện đang đưa vấn đề lên kiện ở WTO. Thậm chí trước cả khi thuế nhập khẩu thép được đưa ra, EU cũng đã có nhiều lý do để phàn nàn về Mỹ. Họ đang xem xét việc áp dụng các biện pháp trừng phạt để trả đũa việc Mỹ giảm thuế cho các tập đoàn Mỹ kinh doanh ở nước ngoài, điều này bị WTO cho là bất hợp pháp. Một cuộc chiến thương mại gay cấn giữa hai bờ Đại Tây Dương có thể đe doạ các thoả thuận đạt được tại vòng đàm phán ở Doha và làm hỏng đi các quan hệ ngoại giao cấp cao.

Có lẽ, khía cạnh gây lo lắng nhất trong hành động này của Hoa Kỳ là nguy cơ gây ra một loạt các biện pháp bảo hộ tương tự từ các nước, giống như các chính sách làm thiệt hại lẫn nhau của các nước hồi những năm 30, là nguyên nhân gây ra và kéo dài cuộc Đại khủng hoảng 29-30. Các nước Châu Âu giờ đây đang lo ngại hàng loạt các sản phẩm thép giá rẻ của các nước sẽ tràn vào Châu Âu do không thể nhập khẩu vào thị trường Mỹ. Họ đang gấp rút tìm các biện pháp bảo hộ thích hợp, trong trường hợp vụ kiện Mỹ ở WTO có thể phải mất đến một năm hoặc hơn để xét xử. Thái độ cứng rắn gần đây nhất của Mỹ càng làm tăng thêm nguy cơ tranh chấp thương mại leo thang.

Nhưng trên hết là quyết định của ông Bush đã tạo ra một tiền lệ khủng khiếp, khi một nước giàu nhất và lớn nhất thế giới đã gạt bỏ những lời chỉ trích để tiến hành một bước bảo hộ ngang nhiên và như vậy, cánh cửa đã được mở ra cho các quốc gia hiện nay đang có bất bình thương mại có thể hành động tương tự như Mỹ.

Làm thế nào để đưa hàng Việt Nam sang thị trường Canada ?



Muốn xuất khẩu hàng sang Canada, các DN Việt Nam phải tự hỏi mình đã hiểu biết về thị trường này như thế nào và chuẩn bị kế hoạch tiếp thị ra sao. Cần xác định được lợi thế cạnh tranh của mình như : sản phẩm mang đặc trưng mà thị trường Canada không có hoặc chất lượng vượt trội sản phẩm của các nhà cung cấp khác, khả năng cung cấp với số lượng lớn và lâu dài..., đặc biệt là giá chấp nhận được. Một điều đáng lưu ý là không phải mọi vùng ở Canada đều có nhu cầu như nhau, vì thế sản phẩm xuất khẩu có thể không cần phải là tốt nhất nhưng nó đáp ứng được thị hiếu của người tiêu dùng ở thị trường từng vùng mà DN Việt Nam nhắm tới.

Trong buổi hội thảo chủ đề "Kinh doanh với Canada" do Hội doanh nghiệp trẻ TP.HCM phối hợp với Thương vụ Canada tổ chức vào ngày 27/2 vừa qua, ông Francis Uy, lãnh sự kiêm trưởng ủy viên thương mại của Tổng lãnh sự quán Canada cho rằng Canada là thị trường xuất khẩu đầy tiềm năng đối với các DN Việt Nam. Tuy nhiên, muốn xuất khẩu hàng sang Canada, các DN Việt Nam phải tự hỏi mình đã hiểu biết về thị trường này như thế nào và chuẩn bị kế hoạch tiếp thị ra sao. Cần xác định được lợi thế cạnh tranh của mình như: sản phẩm mang đặc trưng mà thị trường Canada không có hoặc chất lượng vượt trội sản phẩm của các nhà cung cấp khác, khả năng cung cấp với số lượng lớn và lâu dài..., đặc biệt là giá chấp nhận được. Một điều đáng lưu ý là không phải mọi vùng ở Canada đều có nhu cầu như nhau, vì thế sản phẩm xuất khẩu có thể không cần phải là tốt nhất nhưng nó đáp ứng được thị hiếu của người tiêu dùng ở thị trường từng vùng mà DN Việt Nam nhắm tới.

Tổ chức xúc tiến thương mại Canada đã soạn thảo một cẩm nang khá chi tiết giúp các DN nước ngoài muốn đặt quan hệ đầu tư - thương mại với Canada tìm hiểu về: nền kinh tế, thị trường của nước này, những qui định liên quan đến nhập khẩu từng loại hàng hoá, các luật thuế, hải quan, các kênh nhập khẩu và phân phối, ... Những chi tiết mà DN Việt Nam cầu lưu ý là: qui định về đóng gói hàng hóa, danh sách những mặt hàng bị hạn chế hoặc cấm nhập, những qui định riêng về nhập khẩu thực phẩm, hàng dệt may. Đặc thù của Canada là sử dụng hai ngôn ngữ Anh và Pháp, do đó trên nhãn hàng hóa nhập khẩu phải ghi đủ hai thứ tiếng này. Cẩm nang có các chương nói về luật chống phá giá, chương hướng dẫn việc đăng ký nhãn hiệu độc quyền, sở hữu công nghiệp, bản quyền sáng chế để đảm bảo quyền lợi cho các nhà nhập khẩu khi làm ăn tại Canada. Các DN có thể liên hệ với bộ phận phụ trách thương mại của Đại sứ quán Canada tại Hà Nội (số 31 Hùng Vương) hoặc Lãnh sự quán Canada tại TP.HCM (235 Đồng Khởi, lầu 10, Q.1) để được cung cấp

cẩm nang trên và tìm hiểu thêm về những sự hỗ trợ từ phía Canada dành cho DN Việt Nam.



Một khó khăn nhất hiện nay các DN gặp phải là việc xin thị thực visa đến Canada còn quá nhiêu khê và tốn nhiều thời gian. Ông Francis Uy cho biết, bộ phận di trú Tổng lãnh sự quán Canada tại TP.HCM đã hoạt động được 8 tháng, hiện thời văn phòng này không cấp thị thực visa nhưng có bộ phận phỏng vấn do các nhân viên từ Bangkok sang đảm trách. Cơ quan di trú Đại sứ quán Canada tại Bangkok là nơi kiểm tra các thủ tục, xử lý hồ sơ và cấp visa cho các DN Việt Nam. Nếu DN nộp hồ sơ cho bộ phận di trú tại TP.HCM, rồi bộ phận này chuyển đến Bangkok chờ trả lời thì sẽ mất nhiều thời gian. Vì vậy, DN có thể nộp đơn trực tiếp tại Bangkok và có thể chỉ mất khoảng 5-6 ngày là được biết kết quả . Ông Francis Uy cho biết, Lãnh sự quán Canada đang tích cực thương thảo với các nhân viên di trú của Đại sứ quán Canada tại Bangkok để mời họ sang TP.HCM xử lý hồ sơ và cấp thị thực visa ngay tại đây nhằm giúp rút ngắn thời gian cho các DN.

Khi có kế hoạch đầu tư hay kinh doanh tại Việt Nam, các công ty Canada muốn thường thông qua Thương vụ để được cung cấp những thông tin về thị trường và tìm một đối tác Việt Nam đáng tin cậy. Từ thực tế đó, Thương vụ Canada thường xuyên cập nhật danh sách các công ty Việt Nam vào kho dữ liệu của họ để khi DN Canada quan tâm đến lĩnh vực nào thì họ sẽ giới thiệu nhanh và đúng đối tác. Vì vậy, các DN Việt Nam có thể đăng ký chi tiết vào kho dữ liệu ấy.

Hiện nay, Canada có “Chương trình hợp tác công nghệ “ (INC) được lập ra để thúc đẩy mối quan hệ đối tác lâu dài giữa DN hai nước, hướng tới các mục tiêu phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam, giúp giải quyết việc làm cho người lao động nhất là quan tâm đến lao động nữ và cũng nhằm tăng cường chất lượng đầu tư của Canada tại Việt Nam qua việc chuyển giao những công nghệ tiên tiến từ Canada. Ông Francis Uy cho biết, nếu DN Việt Nam có một dự án đầu tư công nghệ đáp ứng được các yêu cầu như trên và muốn tìm đối tác để thực hiện, DN đó có thể gửi một bản tóm tắt dự án đến Thương vụ Canada, nơi đây sẽ cùng thảo luận những chi tiết của dự án. Nếu dự án được xem là khả thi, Thương vụ sẽ giới thiệu một công ty Canada thích hợp cùng thực hiện. Công ty Canada sẽ liên hệ với INC xin tài trợ và có thể nhận được 80% chi phí cho dự án.

'Gõ cửa' thị trường du lịch Trung Quốc

Vietnam Airlines và Tổng cục Du lịch Việt Nam đang bắt đầu chiến dịch phối hợp để «mở cánh cửa" thị trường du lịch Trung Quốc. Tín hiệu này cho phép chúng ta hy vọng ngành du lịch Việt Nam năm 2002 sẽ khởi sắc?



Thị trường tiềm năng, nhưng•

Chỉ tính trên các chương trình xúc tiến lớn, từ năm 2001 đến nay, ngành du lịch đã mở không dưới 5 chương trình "gõ cửa" thị trường du lịch Trung Quốc (TQ). Đó là chưa kể sau khi Vietnam Airlines mở đường bay, ngành hàng không cũng đã bỏ không ít công sức để quảng bá các tuyến điểm du lịch Việt Nam (VN) trên báo đài và trong cộng đồng người TQ. Vậy nhưng, những nỗ lực trên chưa đạt được hiệu quả như mong muốn. Khách TQ đến VN chủ yếu ở các tỉnh phía Bắc, theo kiểu du lịch đường biên, bằng giấy thông hành. Một thống kê từ TQ cho thấy mỗi năm TQ có trên 10 triệu người đi du lịch đến các nước và con số này sẽ vọt lên 15 triệu vào năm 2002, nhưng hai năm 2000 và 2001, chỉ có trên 700.000 khách TQ đến VN (trong số này vừa có khách du lịch, vừa có cả cư dân buôn bán qua lại đường biên giới) và nguồn khách TQ đến TPHCM chỉ có trên dưới 20.000 khách/năm.

Các công ty du lịch ở TP.HCM gần như "bó tay" trước thị trường này, mà nguyên nhân chủ yếu là do• giá! Đã có nhiều cuộc thương thảo giữa các công ty đối tác TQ và TP.HCM nhưng phía bạn đưa ra giá quá thấp. Người TQ đến VN nhiều vì mê Hạ Long, mê casino Đồ Sơn và vì mê du lịch đường biên giá rẻ! Trong khi đó, tuyến du lịch TP.HCM phải có hộ chiếu, visa, đi lại bằng máy bay, chỉ 3 khoản này, chi phí làm tại TQ đã bằng giá bán một chương trình du lịch trọn gói đến TP.HCM.

Ở phía Bắc, dù có mấy trăm ngàn khách TQ hàng năm nhưng các nhà kinh doanh du lịch ở đây cũng chưa vui. Bởi lẽ, du lịch qua đường biên đang diễn ra nhiều vấn đề không hay: đó là nạn cạnh tranh giá dẫn đến chất lượng phục vụ kém, làm giảm uy tín của du lịch VN, nạn lừa đảo khách, du lịch bằng giấy thông hành khó kiểm soát. Cũng do cạnh tranh phá giá, nên dù lượng khách lớn, nhưng lãi ngày càng ít• Khách qua đường biên là nguồn từ các tỉnh thành giáp biên, chúng ta chưa thu hút được nguồn khách đến từ các thành phố lớn khác của TQ. Xu hướng chung, mục tiêu của ngành du lịch các tỉnh phía Bắc, cũng như TP.HCM, muốn đẩy mạnh nguồn khách du lịch bằng hộ chiếu, thu hút thêm nguồn khách từ các thành phố lớn có mức sống cao, chi tiêu cao.

TÌM HIỂU THỊ TRƯỜNG

Ra quân mở rộng thị trường mới



Tín hiệu đáng mừng nhất của du lịch VN trong tháng 3 này, đó là lần đầu tiên, hàng không và du lịch phối hợp tung ra một chiến dịch khuyến mãi lớn nhằm thu hút khách TQ vào VN. Lần đầu tiên, các nhà hàng không mời các nhà kinh doanh khách sạn, du lịch cùng ngồi lại để thương thảo giá đặc biệt thu hút khách TQ. Hàng không VN giảm giá vé, các khách sạn khuyến mãi giá phòng, các hãng lữ hành giảm giá dịch vụ. Hàng không VN còn vận động được các hãng lữ hành lớn của TQ cùng tham gia chiến dịch bằng cách giảm lãi. Bài toán về phí visa cũng được ngành ngoại giao và Chính phủ ủng hộ. Dự kiến, phí visa tại Sứ quán VN ở Bắc Kinh sẽ giảm hơn trước gần một nửa. Với những nỗ lực phối hợp này, ước tính chương trình khuyến mãi du lịch VN sẽ tung ra tại hai thành phố Bắc Kinh và Côn Minh (TQ) vào cuối tháng 3 và được quảng bá rộng rãi bằng một lễ hội ngày VN ở TQ. Dự kiến sản phẩm tung ra dịp này gồm 4 tuyến tham quan chính: Hà Nội – Hạ Long - TP.HCM, Hà Nội - Hạ Long – TP.HCM - Mỹ Tho, Hà Nội – Hạ Long – TP.HCM - Xiêm Riệp và Hà Nội - Hạ Long – TP.HCM - Phnom Penh• Giá trọn gói các chương trình du lịch khuyến mãi sẽ rẻ hơn giá bình thường từ 10%-20%.

Đây là cơ hội để TP.HCM trình làng những điểm đến hấp dẫn, cơ hội để ngành du lịch thành phố tạo ấn tượng với du khách TQ. Một khảo sát từ ngành du lịch TQ cho thấy, có đến 87,1% du khách TQ thích mua sắm, 84,4% quan tâm đến nhà hàng, các dịch vụ ẩm thực, 70,7% quan tâm đến các di tích lịch sử• Cảnh quan thiên nhiên, lòng hiếu khách và ngôn ngữ cũng là 3 vấn đề lớn để hấp dẫn khách TQ. Trở ngại lớn nhất của du lịch VN là chúng ta thiếu hướng dẫn viên nói sõi tiếng Bắc Kinh, am hiểu lịch sử, tập quán TQ. Để cuộc ra quân đạt được hiệu quả lâu dài, du lịch VN, nhất là du lịch TP.HCM không thể chậm trễ trước những đòi hỏi này.

Những thông tin cập nhật về chứng khoán Việt Nam sẽ được chuyển tới quý bạn đọc ngay sau phiên giao dịch của thị trường chứng khoán tập trung vào buổi sáng các ngày thứ 2,4,6. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông phân tích, nhìn nhận, đánh giá về thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam. Mời các bạn đăng ký để nhận bản tin Newsletter «Chứng khoán" tại địa chỉ http://newsletter.vdc.com.vn

Hạn chế rủi ro khi sử dụng euro



Theo ông Nguyễn Hòa Bình, Phó Tổng giám đốc Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, qua hai tháng đưa vào giao dịch chính thức, đồng euro vẫn chưa được ưa chuộng bằng USD. Để hạn chế rủi ro về tỷ giá, theo ông, các nhà xuất nhập khẩu nên tính thẳng tỷ giá euro/VND.

Hỏi: Ông có thể cho biết đôi nét về tình hình giao dịch euro tiền mặt tại VCB trong hai tháng qua?

Trả lời: Trước thời điểm 1-2002, VCB cũng đã thực hiện nhiều giao dịch bằng euro chuyển khoản. Để chuẩn bị cho giao dịch euro chính thức bằng tiền mặt, chúng tôi đã trang bị cho nhân viên cũng như khách hàng giao dịch các kiến thức nhận biết đồng euro và đã chuẩn bị một lượng tiền mặt cần thiết. Cho đến nay, chúng tôi bảo đảm mọi nhu cầu giao dịch bằng đồng euro và chưa phát hiện một trường hợp sử dụng euro giả nào tại VCB.

Hỏi: Ông có nhận định gì về đồng euro và VCB có chủ trương tăng dự trữ ngoại tệ bằng euro?

Trả lời: Thời gian qua, đồng euro có những thăng trầm nhất định. Khi mới ra đời nó được Ngân hàng Trung ương Châu Âu định giá 1,18 USD/euro; nhưng có thời điểm đã xuống tới 0,8 USD/euro. Từ khi đưa vào giao dịch chính thức, giá trị đồng euro có lên chút đỉnh và hiện đang ở mức 0,86 - 0,87 USD/euro. Nhiều chuyên gia kinh tế nhận định rằng euro đang ở mức dưới giá trị thực, do đó có khả năng tăng giá trong tương lai. Tuy nhiên điều này còn tùy thuộc vào các điều kiện kinh tế. Mặc dù thời gian qua nền kinh tế Mỹ có suy yếu nhưng trong giao dịch có thể thấy rằng, không riêng ở Việt Nam mà nói chung, đồng euro vẫn không được ưa chuộng bằng USD. Chúng tôi hy vọng rằng trong tương lai vị thế đồng euro sẽ được cải thiện, giao dịch bằng đồng euro sẽ tăng lên. Tuy vậy, chúng tôi không có chủ trương găm giữ đồng euro nhưng sẽ dự trữ để có thể đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của khách hàng.

Hỏi: Vậy, ông có lời khuyên gì cho các nhà xuất nhập khẩu?

Trả lời: Để giảm thiểu rủi ro về tỷ giá, các nhà xuất khẩu nên cân bằng trạng thái ngoại tệ và nên tính thẳng tỷ giá euro/VND. Ví dụ như khi nhập khẩu thì họ nên vay VND để mua euro, như vậy họ sẽ phải bỏ ra một lượng VND nhất định để mua một lượng euro cần thiết. Khi nhập khẩu xong, họ bán hàng, thu VND và có thể dễ dàng hạch toán trên cơ sở đó. Ngược lại nếu khách hàng xuất khẩu thì có thể vay thẳng bằng euro và sau đó khi được thanh toán thì trả bằng euro. Làm như vậy, có thể họ sẽ không lãi nhiều nhưng sẽ giảm nguy cơ lỗ. Tuy nhiên, nếu nhà xuất khẩu mạnh dạn và họ tiên đoán euro sẽ tăng giá trong tương lai thì họ có thể găm giữ và đầu cơ vào euro. Nhưng thực ra thì điều này rất khó tiên đoán. Trong giao dịch chúng tôi cũng đã thực hiện tư vấn khách hàng các biện pháp phòng ngừa rủi ro tỷ giá. Một số khách hàng cũng rất có ý thức cân bằng trạng thái ngoại tệ để phòng ngừa rủi ro. Thí dụ, trường hợp của Tocontap, chúng tôi đã hướng dẫn họ về tỷ giá euro trên thị trường thế giới và tư vấn họ sử dụng thẳng quan hệ VND/euro. Tocontap lúc đó xuất hàng, có nguồn thu bằng euro và do xử lý tốt, họ đã được lợi từ việc euro lên giá chút đỉnh vào giai đoạn đầu năm.



THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG TRÊN THẾ GIỚI


Các DN nộp thuế VAT như thế nào?

Có thể nói, thuế Giá trị gia tăng (GTGT) ở châu Âu và châu A' hay thuế hàng hóa và dịch vụ (GST) ở Australia, Canada, New Zealand và Nam Phi là một loại thuế tiêu dùng gián tiếp: Thuế GTGT được áp dụng đầu tiên ở Pháp vào năm 1954. Trong thập kỷ 60, thuế GTGT trở thành thuế tiêu dùng chính ở 110 nước công nghiệp và những nước đang phát triển. Trong số các nước công nghiệp, chỉ duy nhất Mỹ là không có thuế GTGT. Trong các nước OECD, doanh thu từ thuế GTGT chiếm từ 15% đến 20% tổng doanh thu thuế hay từ 5 đến 8% GDP.

Trên thực tế, thuế GTGT được áp dụng rộng rãi trên thế giới vì những nguyên nhân sau đây :

- Việc gia nhập các khối liên minh kinh tế và tiền tệ;
- Sự ủng hộ của các tổ chức quốc tế;
- Thuế GTGT là một công cụ thuế mạnh. Đối với những nước có hệ thống thuế thu nhập kém phát triển, thuế GTGT càng có vai trò quan trọng;
- Thuế GTGT nếu được thiết kế và quản lý tốt thường tạo nên sự công bằng cao đối với hàng hóa và dịch vụ, cũng như trong thương mại quốc tế. Tuy mô hình thuế GTGT ở các nước là khác nhau và đa dạng, loại thuế này có những đặc tính cơ bản sau:

Hầu hết các nhà cung cấp và nhập khẩu phải đăng ký thuế GTGT;

- Cách tính thuế GTGT: Hầu hết các nước đều áp dụng phương pháp sau:

Số thuế GTGT phải nộp = thuế suất thuế GTGT giá trị hàng hóa dịch vụ cần đánh thuế - số thuế GTG đã nộp cho những hàng hóa dịch vụ đầu vào.

+ Tại Nhật Bản, sử dụng phương pháp tính thuế sau:

Số thuế GTGT phải nộp thuế suất thuế GTGT x giá trị hàng hóa dịch vụ cần đánh thuế - Giá trị hàng hóa dịch vụ đầu vào).

- Thuế suất GTGT: tuỳ từng nước mà thuế suất có thể có 1 mức, 2 mức (một mức chuẩn và một mức ưu đãi) một số nước có 3 hoặc nhiều hơn nữa mức thuế suất.

- Nhóm thuế suất: có 2 nhóm thuế suất đặc biệt là nhóm có thuế suất 0% và nhóm được miễn thu thuộc diện không chịu thuế GTGT. Nhóm có thuế suất 0% thường bao gồm các hàng hóa và dịch vụ xuất khẩu (kể cả hàng hóa dịch vụ bán cho khách du lịch, vận tải



quốc tế đường hàng không và đường biển), thực phẩm cung ứng nước, thuốc men và giáo dục. Nhóm được miễn thuế bao gồm những khu vực khó đánh thuế như dịch vụ tài chính và nhà ở.

Những doanh nghiệp không đăng ký và đứng ngoài hệ thống GTGT được coi như nhóm được miễn thuế GTGT. Ở châu Âu và một số nơi khác, các tổ chức thuộc khu vực công được miễn thuế GTGT. Trong khi ở New Zealand các tổ chức công đều phải nộp thuế GTGT.

Trong khi áp dụng thuế GTGT cũng có nhiều vấn đề phức tạp nảy sinh, cụ thể là:

- Đánh thuế việc bán các hàng hóa đã sử dụng.

- Đánh thuế những nhà cung ứng hỗn hợp (các nhà cung ứng cả sản phẩm miễn thuế lẫn sản phẩm cần nộp thuế)

- Tác động qua lại giữa thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế GTGT.

Khi hoạch định chính sách thuế GTGT cần cân đối được một số mục tiêu những mục tiêu này đôi khi mâu thuẫn với nhau, đó là:

- Đảm bảo tính đơn giá của thuế (giảm thiểu chi phí để nộp thuế đối với doanh nghiệp và chi phí hành chính của Bộ Tài chính)

- Đảm bảo doanh thu (tránh thất thu do trốn thuế)

- Xem xét tác động tài chính đối với doanh nghiệp

- Chiến lược kinh tế chung của Nhà nước (khu vực nào cần nhận sự hỗ trợ).

Những thông tin cập nhật về chứng khoán Việt Nam sẽ được chuyển tới quý bạn đọc ngay sau phiên giao dịch của thị trường chứng khoán tập trung vào buổi sáng các ngày thứ 2,4,6. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông phân tích, nhìn nhận, đánh giá về thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam. Mời các bạn đăng ký để nhận bản tin Newsletter «Chứng khoán" tại địa chỉ http://newsletter.vdc.com.vn

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

1. Hapaco trả lời yêu cầu giải trình của UBCKNN



Phúc đáp Công văn số 70/UBCK-QLPH ngày 28/02/2002 của UBCKNN yêu cầu CTCP Giấy Hải Phòng (Hapaco) giải trình về nguồn vốn bổ sung thực hiện dự án đầu tư Nhà máy giấy Kraft do việc thưởng 20% giá CP phát hành cho các nhà đầu tư đã tham gia mua CP HAP (đặt cọc 10%), CTCP Giấy Hải Phòng đã có công văn số 19CV/CK-HAP gửi TTGDCK TP.HCM công bố thông tin về vấn đề trên. Công văn cho biết, nguồn vốn thiếu hụt sẽ được bổ sung từ nguồn tài trợ vốn ưu đãi của Công ty XNK Thiết bị toàn bộ thành phố Trùng Khánh, Trung Quốc.

2. IBS TP.HCM miễn phí cho khách hàng mua CK

Theo CTCK IBS, từ 06 đến 31/3/2002, IBSS sẽ miễn phí mua CK (kể cả GD thoả thuận) cho khách hàng của chi nhánh IBS TP.HCM. Đối với khách hàng bán CK vẫn áp dụng theo biểu phí hiện hành của IBS.

3. Phương hướng hoạt động kinh doanh năm 2002 của Gilimex

A. Mục tiêu

- Xác định hai ngành mũi nhọn cần tập trung mở rộng SXKD là may mặc và hải sản, đồng thời liên doanh đầu tư KD bất động sản và ngành xây dựng.
- Kiện toàn bộ máy quản trị toàn Công ty trên cơ sở chỉnh sửa, bổ sung trách nhiệm quyền hạn.
- Hoàn chỉnh và cải tiến hệ thống quản lý hướng vào chất lượng.
- Chú trọng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực.

B. Các chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2002

- Kim ngạch XNK: 25.080.000 USD, trong đó XK: 19.130.000 USD; NK: 5.950.000 USD
- Doanh thu: 251 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế: 13,5 tỷ đồng
- Phấn đấu đạt thu nhập bình quân: 1.214.000 đ/người/tháng
- Cổ tức: 3.000 đồng

C. Biện pháp



C.1. Lĩnh vực đầu tư

- Đầu tư xây dựng hệ thống kho lạnh: khoảng 2 tỷ đồng.
- Đầu tư liên doanh xây dựng Khu dân cư, thương mại Bình Hòa và hợp tác KD đầu tư các khu đất có tiềm năng.
- Đầu tư máy móc chuyên dùng, thiết bị, xe vận chuyển hàng cho Xí nghiệp may.
- Đầu tư xây dựng cải tiến hệ thống quản lý tập trung vào chất lượng theo tiêu chuẩn ISO9001:2000 có kết hợp với trách nhiệm về xã hội đối với người lao động theo tiêu chuẩn SA 8000.

C.2. Chính sách về nguồn nhân lực

- Liên tục đào tạo lại nguồn nhân lực Công ty, củng cố Xí nghiệp xây dựng Bình Thạnh, nghiên cứu chế độ đãi ngộ thu hút nhân tài, áp dụng CNTT trong quản lý.
- Tiếp tục xây dựng chính sách lương thưởng phù hợp, tạo động lực thúc đẩy SXKD

toàn công ty.

- Tổ chức thi nâng bậc hàng năm cho công nhân, sắp xếp lại bậc lương cho phù hợp và sử dụng nguồn nhân lực đúng khả năng,

C.3. Chiến lược marketing

- Liên hệ, tham gia tiếp xúc với các cơ quan xúc tiến thương mại để tìm hiểm thị trường, tìm đối tác mới.

- Chỉnh sửa và củng cố trang Web Gilimex để giới thiệu về sản phẩm và tiềm năng của Công ty.

- Tạo uy tín trên thị trường về thương hiệu Gilimex

C.4. Lĩnh vực tài chính

- Năm 2002, KD chủ yếu trên nguồn vốn hiện có và vốn vay, không phát hành thêm CP.

- Tích cực hợp tác với các Quỹ đầu tư tài chính, Quỹ hỗ trợ phát triển SX, NHTM để tìm được nguồn vốn với lãi suất thấp, nhằm đạt hiệu quả cao cho các dự án.

4. Kết quả đấu thầu TP Chính phủ đợt II/2002



Chiều 06/03, TTGDCK đã tổ chức đấu thầu TP Chính phủ đợt II/2002 với khối lượng gọi thầu là 200 tỷ đồng. Có 4 thành viên tham gia đấu thầu là NH Đầu tư & Phát triển; Công ty Bảo hiểm Prudential; CTCK Bảo Việt (BVSC); và CTCK NH Công thương Việt Nam (ICBS).

Tổng khối lượng đặt thầu của cả 4 đơn vị là 160 tỷ đồng với lãi suất đặt thầu thấp nhất là 7,35%/năm và lãi suất đặt thầu cao nhất là 7,8%. Kết quả có 3 đơn vị trúng thầu với khối lượng 70 tỷ đồng, lãi suất 7,4%/năm, trong đó Prudential: 20 tỷ; BVSC: 45 tỷ và ICBS: 5 tỷ đồng.

TP Chính phủ đợt này cũng có kỳ hạn 5 năm, trả lãi định kỳ mỗi năm 1 lần và sẽ được phát hành dưới hình thức ghi sổ hoặc chứng chỉ và được niêm yết tại TTGDCK; ngày phát hành TP là 08/03/2002.

5. Năm 2001, Lafooco chia cổ tức 10%



CTCP Chế biến hàng XK Long An (Lafooco) cho biết, công ty quyết định mức chia cổ tức cho các cổ đông trong năm 2001 là 10%/năm. Trong năm 2001, lợi nhuận của Công ty đã trích quỹ khen thưởng phúc lợi là 668.782.578 đồng, trích quỹ phát triển SX 15%, tương đương 455 triệu đồng và chia cổ tức 10% tương đương 1.909.840.000 đồng.

Theo dự kiến, kế hoạch SXKD năm 2002 của Công ty đạt sản lượng 15.000 tấn (trong đó mua trong nước là 12.000 tấn, NK 3.000 tấn), XK nhân điều 1.000 tấn, thuỷ sản XK 150 tấn, kim ngạch XK 16 triệu USD, lợi nhuận trưa thuế là 5 tỷ đồng, cổ tức tối thiểu đạt 12% vốn điều lệ và trích quỹ phát triển SX là 15%.

Tại ĐHCĐ, các cổ đông tham dự đã nhất trí biểu quyết thông qua xây dựng Nhà máy chế biến thuỷ sản XK trị giá 38.443 triệu đồng với máy móc thiết bị hiện đại và đề án tiền khả thi Nhà máy điều ở tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

6. Mở khoá đào tạo mới về TTCK



Trung tâm Nghiên cứu và Bồi dưỡng nghiệp vụ CK thuộc UBCKNN sẽ khai giảng khóa đào tạo "Những kiến thức cơ bản về CK và TTCK" từ 18/03 đến 12/4/2002 vào các buổi tối thứ Hai, Tư, Sáu tại 212-214 Nguyễn Đình Chiểu, Quận 3, TP.HCM.

Nội dung khóa đào tạo bao gồm: Thị trường tài chính, các loại hình DN và CPH, TTCK, CK, thị trường sơ cấp, thị trường thứ cấp, GD CK, thông tin CK. Cuối khóa học, học viên sẽ có đợt kiểm tra cấp chứng chỉ. Chứng chỉ của khóa học do UBCKNN cấp, là một trong những chứng chỉ bắt buộc để UBCKNN dùng làm cơ sở xét cấp giấy phép hành nghề trên TTCK VN.

Cá nhân, tổ chức có nhu cầu đăng ký và liên hệ học với Chi nhánh Trung tâm Nghiên cứu và Bồi dưỡng nghiệp vụ Chứng khoán tại TP.HCM, 159A Nguyễn Công Trứ, Quận I - Điện thoại: 08 8212807, Fax: 08 8212807.

7. Seaspimex bán 15% cổ phần cho cổ đông nước ngoài

Công ty XNK đặc sản (Seaspime) đã bán 15% cổ phần cho cổ đông nước ngoài sau khi chuyển thành CTCP. Seaspimex là đơn vị SX và XK mặt hàng chủ lực là tôm và là một trong những DN được cấp phép xuất hàng vào Liên minh châu Âu (EU). Với trên 30 mặt hàng khác nhau, sản phẩm của công ty này được xuất đi trên 20 nước. Tổng doanh thu năm 2001 đạt khoảng 800 tỉ đồng, chủ yếu từ XK.

8. Các liên doanh ở VN sẽ được phép bán CP



Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Trần Xuân Giá cho biết, Chính phủ VN sẽ sớm cho phép các công ty đầu tư nước ngoài và công ty liên doanh với nước ngoài ở VN được bán các CP của họ theo một dự thảo về kế hoạch CPH vừa được đệ trình Chính phủ.

Bộ trưởng Trần Xuân Giá cho biết, Chính phủ VN sẽ xem xét kỹ lưỡng kế hoạch trên và nó sẽ được áp dụng trên cơ sở thử nghiệm trước khi được Chính phủ cân nhắc thông qua. Theo ông các DN có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài phải thỏa mãn một số điều kiện (như phải có đủ vốn đầu tư, đã hoạt động ở VN ít nhất 3 năm và làm ăn có lãi ít nhất trong 2 năm) mới được CPH.

Có nhiều CTCP đã được thành lập ở VN, nhưng phần lớn các cổ phần của họ chưa được mua bán một cách chính thức trên TTCK. VN dự định CPH 2.000 trong tổng số 5.600 DNNN. Tính đến giữa năm 2001, chỉ có khoảng 11% số công ty này thực hiện chương trình CPH.

9. Doanh thu của Ree tăng mạnh

CTCP Cơ điện lạnh (Ree) vừa cho biết, trong hai tháng đầu năm 2002, Công ty đạt tổng doanh thu trên 43,5 tỷ đồng và doanh thu thuần trên 40 tỷ đồng, tăng 5% so với cùng kỳ năm 2001.

Riêng dự án khu công nghệ thông tin e-Town, hiện nay việc xây dựng toà nhà đã xong phần thô và bước sang công đoạn xây dựng

phần nội thất. Dự kiến, trong tháng 7, toà nhà e-Town sẽ chính thức mở cửa cho thuê.Vào ngày 23/7 tới, Công ty Ree sẽ tổ chức ĐHCĐ thường niên năm 2001 và sẽ thông qua kế hoạch SXKD của năm 2002. Đại hội sẽ được tổ chức tại Trụ sở của Công ty (364 Cộng Hoà, Q. Tân Bình, TP.HCM).

10. Kết quả ĐHCĐ thường niên năm 2001-2002 của Lafooco



Ngày 28/02/2002, CTCP Chế biến hàng XK Long An (Lafooco) đã tổ chức ĐHCĐ thường niên năm 2001-2002. Đại hội đã nghe báo cáo về tình hình hoạt động SXKD năm 2001 và kế hoạch năm 2002; báo cáo kiểm soát năm 2001; báo cáo dự án xây dựng Nhà máy chế biến Thủy sản XK Khu công nghiệp Bến Lức; báo cáo dự án mở rộng nhà máy chế biến hạt điều ở Bà Rịa Vũng Tàu; báo cáo về tình hình GD CP Laf; báo cáo đề án đầu tư tài chính vào các công ty mới CPH; đồng thời điều chỉnh một số điều khoản trong Điều lệ công ty cho phù hợp với Luật Doanh nghiệp. Các đại biểu tham dự đại hội cũng đã phát biểu ý kiến và được giải đáp thắc mắc trong suốt thời gian đại hội.

Đại hội đã thảo luận và biểu quyết các vấn đề liên quan đến Công ty như sau:

A. Tình hình thực hiện KD năm 2001:

- Trích quỹ khen thưởng phúc lợi: 668.782.578 đồng

- Trích quỹ phát triển SX 15%: 455 triệu đồng.

- Chia cổ tức: 10%: 1.909.840.000 đồng.

B. Số liệu kiểm soát của Công ty: biểu quyết 100%

C. Kế hoạch SXKD năm 2002 của Công ty: 100% tán thành

- Sản lượng 15.000 tấn (mua trong nước 12.000 tấn, nhập 3.000 tấn)
- XK nhân điều: 1.000 tấn
- Thủy sản XK: 150 tấn
- Kim ngạch XK: 16 triệu USD
- Lợi nhuận trước thuế: 5 tỷ
- Cổ tức tối thiểu: 12% vốn điều lệ
- Trích quỹ phát triển SX: 15%

D. Nhà máy chế biến thủy sản XK trị giá: 38.443 triệu với máy móc thiết bị hiện đại: biểu quyết 100%

E. Đề án tiền khả thi nhà máy chế biến điều ở Tỉnh Bà Rịa-VũngTàu trị giá tương đương 2,6 tỷ: biểu quyết 100%.

G. Thông qua việc sửa đổi điều lệ: biểu quyết 100%.

Tại điểm 2, điều 10 về việc chuyển nhượng cổ phần được sửa lại thành: "Các thành viên HĐQT và Ban kiểm soát nếu muốn chuyển nhượng cổ phần phải được sự nhất trí của HĐQT và ưu tiêu bán cho HĐQT". "Khi còn đang tại chức, các thành viên HĐQT phải đảm bảo đủ ít nhất là 1% vốn điều lệ và HĐQT phải đảm bảo đủ ít nhất là 20% vốn điều lệ".

H. Xây dựng cơ bản như kế hoạch đã đề ra: biểu quyết 100%.

I. Phương án tiền lương năm 2002: biểu quyết 100%.

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

11. Saigon Hotel: Dự kiến doanh thu năm 2002 đạt 12,5 tỷ đồng

Nhằm tăng cường hoạt động và khắc phục tình trạng suy giảm lợi nhuận, CTCP Khách sạn Sài Gòn (Saigon Hotel, mã CP niêm yết SGH) cho biết, trong năm 2002, Công ty quyết định mở rộng các hình thức hoạt động KD: dịch vụ thư quán, dịch vụ lữ hành quốc tế, dịch vụ sauna và massge...

Bên cạnh đó, Công ty sẽ giảm dần các hoạt động kém hiệu quả, dự kiến sẽ đóng cửa chi nhánh Vũng Tầu. Theo kế hoạch, năm 2002, Saigon Hotel sẽ đạt 12,5 tỷ đồng doanh thu và 2,57 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, nộp ngân sách 1,9 tỷ đồng.

12. CTCP Bao bì Bỉm Sơn sẽ giao dịch CP vào tháng 04/2002

CTCP bao bì Bỉm Sơn (BPC) cho biết, theo dự kiến CP của Công ty sẽ chính thức được GD vào tháng 4/2002.

Ngày 08/03/2002, BPC đã nhận được giấy phép niêm yết CP do UBCKNN cấp. Để chuẩn bị cho việc GD tập trung của 3.800.000 CP (tương đương với 38 tỷ đồng giá trị theo mệnh giá 10.000đ/CP), Công ty đang phối hợp cùng với TTGDCK TP.HCM và đơn vị tư vấn là CTCK Bảo Việt chuẩn hoá các thủ tục cần thiết. Tính toán theo giá trị sổ sách thì giá CP của BPC là 22.000đ/CP nhưng trên thị trường hiện nay giá CP BPC đang giao dịch ở mức 24.000đ/CP.

CTCP Bao bì Bỉm Sơn được thành lập từ ngày 08/01/1999 theo hình thức CPH, chuyển phân xưởng may bao bì thuộc Công ty xi măng Bỉm Sơn thành CTCP Bao bì Bỉm Sơn.

Từ vốn cổ phần thực góp ban đầu là 36 tỷ đồng (trong đó Nhà nước chiếm 52,78%, các cổ đông khác là 47,22%) đến nay vốn điều lệ của Công ty đã lên tới 38 tỷ đồng, với cơ cấu:

* 1 cổ đông Nhà nước 55,26%;
* 154 cổ đông trong công ty chiếm 5,32%;
* 327 cổ đông ngoài công ty chiếm 39,42%.

Lĩnh vực hoạt động chủ yếu của BPC là SXKD các loại bao bì, các sản phẩm từ nhựa và giấy, XNK bao bì các loại, vật tư, phụ tùng thiết bị SX bao bì.

13. CTCP Bê tông 620 Châu Thới được cấp phép niêm yết CP

UBCKNN cho biết, đã chấp nhận cho CTCP Bê tông 620 Châu Thới được niêm yết CP tại TTGDCK TP.HCM. CTCP Bê tông 620 Châu Thới (chuyên SX bê tông) có vốn điều lệ là 69,3 tỷ đồng, số CP đăng ký là 6,93 triệu CP với mệnh giá 10.000 đ/CP.

14. Nhà đầu tư nước ngoài được chuyển tiền nhận cổ tức ra nước ngoài

Theo hướng dẫn mới của NHNN, các nhà ĐTNN được chuyển ra nước ngoài không hạn chế thời gian đối với số lợi nhuận (cổ tức) phát sinh. Tuy nhiên, khi mua ngoại tệ và chuyển cổ tức ra nước ngoài, nhà ĐTNN phải cung cấp đầy đủ 3 loại chứng từ:

- Chứng từ chứng minh nhà ĐTNN GD mua CP của các công ty niêm yết, trong đó nêu rõ giá CP và số lượng CP đã mua;
- Báo cáo thanh toán cổ tức bằng tiền của TTGDCK TP. HCM xác nhận số tiền cổ tức nhận được của từng nhà ĐTNN;
- Văn bản của cơ quan thuế có thẩm quyền xác nhận đã hoàn thành các nghĩa vụ tài chính với Nhà nước Việt Nam đối với những khoản đầu tư CK tại TTGDCK TP.HCM.

Các chuyên gia phân tích nhận định: Đây chính là một trong những biện pháp kích cầu và tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư tham gia TTCK Việt Nam, đặc biệt là các nhà ĐTNN.

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly

Số 20 ngày 13/03/2002

CÒN THIẾU BÌNH ĐẲNG VỀ THUẾ TRONG ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN

Theo nhận định của một số chuyên gia phân tích, thị trường chứng khoán (TTCK) Việt Nam đang tồn tại một bất bình đẳng, đó là trong khi các cá nhân đầu tư chứng khoán được hưởng ưu đãi miễn thuế thu nhập thì nhà đầu tư chứng khoán là tổ chức lại phải chịu gánh nặng về thuế thu nhập doanh nghiệp (lên tới 32%) đối với phần lợi nhuận thu được từ lãi cổ tức lãi trái phiếu hoặc chênh lệch mua bán chứng khoán.



Thực tế này đã không khuyến khích được sự nhiệt tình tham gia mua bán chứng khoán của các nhà đầu tư là tổ chức tài chính, doanh nghiệp và các tổ chức, cá nhân đầu tư gián tiếp nước ngoài... Trong khi đó, những đối tượng đầu tư này mới thực sự là khách hàng tiềm năng để tạo nên sự sôi động cho TTCK Việt Nam.

Theo Quyết định số 39/2000/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 27/03/2000 quy định tạm thời ưu đãi về thuế đối với hoạt động kinh doanh chứng khoán, chỉ có 3 đối tượng là: công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ và tổ chức phát hành có chứng khoán niêm yết... được miễn thuế giá trị gia tăng và miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp trong thời gian đầu đi vào hoạt động.

Việc đối tượng được hưởng ưu đãi thuế quá hạn hẹp như vậy đã gây ra những phản ứng khác nhau. Đặc biệt, điều này càng không hợp lý trong bối cảnh Việt Nam đang thiếu vốn, đầu tư trực tiếp nước ngoài được hưởng quá nhiều các ưu đãi để khuyến khích đầu tư nhưng đầu tư gián tiếp nước ngoài lại vẫn cứ khép chặt.

Trước thực tế TTCK Việt Nam đang trong giai đoạn mất cân đối cung cầu như vậy, nhiều chuyên gia tài chính đã nghĩ tới việc mở rộng diện ưu đãi thuế tới một số đối tượng kinh doanh chứng khoán. Theo các chuyên gia chứng khoán, ngoài các nhà đầu tư chứng khoán là tổ chức ở trong nước thì việc miễn, giảm thuế theo tinh thần Quyết định 39 nói trên cũng cần được áp dụng cho cả các nhà đầu tư là cá nhân hoặc tổ chức nước ngoài.

Bộ Tài chính cho biết cũng ủng hộ ý tưởng này và đã có tờ trình Thủ tướng Chính phủ vào cuối năm 2001 về việc xem xét cho miễn, giảm thuế đối với các cá nhân, tổ chức nước ngoài đầu tư chứng khoán tại Việt Nam.

Tuy nhiên, những doanh nghiệp, tổ chức tài chính trong nước (ngoài 3 đối tượng trong Quyết định 39) đã không được Bộ Tài chính xem xét đến vì những lo ngại về việc

BÌNH LUẬN CHỨNG KHOÁN



đưa ra các ưu đãi thuế trong đầu tư chứng khoán sẽ khiến các đối tượng này hạn chế sử dụng vốn của họ vào mục đích kinh doanh đã được đăng ký từ đầu. Điều này càng có lý hơn khi mà độ rủi ro của TTCK cao hơn nhiều so với các hình thức đầu tư tài chính khác như gửi tiền tiết kiệm, mua trái phiếu Chính phủ...

Mặc dù vậy, Vụ Tài chính ngân hàng và các tổ chức tín dụng (Bộ Tài chính) cho biết, vào cuối năm 2002, Bộ Tài chính có thể sẽ tiến hành thống kê phần lợi tức thu được của những doanh nghiệp có tham gia đầu tư vào TTCK Việt Nam. Nếu như số lợi tức này không nhiều thì khả năng xem xét cho ưu đãi thuế có thể sẽ được tính đến.

Những thông tin cập nhật về chứng khoán Việt Nam sẽ được chuyển tới quý bạn đọc ngay sau phiên giao dịch của thị trường chứng khoán tập trung vào buổi sáng các ngày thứ 2,4,6. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông phân tích, nhìn nhận, đánh giá về thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam. Mời các bạn đăng ký để nhận bản tin Newsletter «Chứng khoán" tại địa chỉ http://newsletter.vdc.com.vn

GIẢI ĐÁP CHÍNH SÁCH

Để được áp giá tính thuế theo hợp đồng ngoại thương: Cần những điều kiện nào?

Mới đây, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư 08/2002/TT-BTC hướng dẫn thực hiện áp dụng giá tính thuế nhập khẩu theo hợp đồng mua bán ngoại thương. Để giúp DN nắm được những quy định cụ thể.



1. Đối tượng áp dụng giá tính thuế theo hợp đồng mua bán ngoại thương là hàng hoá của các tổ chức, cá nhân được phép nhập khẩu qua cửa khẩu biên giới Việt Nam,

2. Các trường hợp không áp dụng giá tính thuế theo hợp đồng mua bán ngoại thương:

- Hàng hoá nhập khẩu thuộc Danh mục các mặt hàng Nhà nước quản lý giá tính thuế (trừ các mặt hàng nhập khẩu nhà nước quản lý giá) có giá ghi trên hợp đồng thấp hơn giá ghi tại Bảng giá tối thiểu do Bộ Tài chính ban hành thì giá tính thuế nhập khẩu là giá ghi tại Bảng giá tối thiểu.

- Hàng nhập khẩu không thuộc Danh mục các mặt hàng Nhà nước quản lý giá ngoại thương; Hàng nhập khẩu theo các phương thức khác không thông qua hợp đồng mua bán hàng nhập khẩu phi mậu dịch, làng nhập khẩu của cư dân biên giới,... không thanh tính thuế nhưng không đủ điều kiện áp dụng giá tính thuế nhập khẩu theo hợp đồng mua bán toán qua ngân hàng (hàng đổi hàng, hàng trả công...) thì giá tính thuế nhập khẩu là giá do Tổng cục Hải quan quy định.

3. Cách xác định giá tính thuế nhập khẩu:

Giá tính thuế đối với hàng nhập khẩu là giá mua của khách hàng tại cửa khẩu nhập bao gồm cả phí vận tải (F) và phí bảo hiểm (I) theo hợp đồng mua hàng phủ hợp với các chứng từ khác có liên quan đến việc mua hàng. Giá mua tại cửa khẩu nhập là tổng số tiền mà người mua thanh toán hay sẽ phải thanh toán cho người bán về hàng hoá nhập khẩu (giá thực tế phải thanh toán).

- Trường hợp trong giá mua hàng nhập khẩu chưa bao gồm chi phí vận tải (F) và phí bảo hiểm (l) thì các tổ chức, cá nhân nhập khẩu phải xuất trình các chứng từ hoặc hoá đơn hợp lệ về các chi phí kể trên với Cơ quan Hải quan để xác định giá tính thuế nhập khẩu. Nếu các tổ chức, cá nhân nhập khẩu không xuất trình được các chứng từ để xác định chi phí vận tải và phí bảo hiểm, thì Cơ quan Hải quan tính chi phí vận tải và phí bảo hiểm theo hướng dẫn thống nhất của Tổng cục Hải quan.

GIẢI ĐÁP CHÍNH SÁCH



- Trường hợp mua bán theo phương thức trả tiền chậm: giá tính thuế của hàng hóa nhập khẩu không bao gồm khoản lãi xuất trả chậm, nếu đủ các điều kiện sau: Khoản lãi suất trả chậm này được thể hiện tại Hợp đồng mua bán hàng hoá; Giá ghi trong hoá đơn thương mại (invoice) phù hợp với giá thực tế phải thanh toán của hàng nhập khẩu không bao gồm khoản lãi suất trả chậm; Khoản lãi suất trả chậm chỉ liên quan đến chính lô hàng nhập khẩu đang xác định giá, không liên quan tới các lô hàng khác;

Khoản lãi suất được khấu trừ khỏi giá tính thuế nhập khẩu tối đa không được vượt quá mức lãi suất trần về cho vay ngoại tệ của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố đối với khoản vay trong nước.

- Trường hợp người bán giảm giá cho người mua hàng: giá tính thuế của hàng hóa nhập khẩu được trừ khoản giảm giá, nếu đủ các điều kiện sau: Việc thoả thuận giảm giá phải được thực hiện bằng văn bản trước khi bên bán hoàn thành thủ tục gửi hàng cho bên mua, phải ghi rõ nguyên nhân của việc giảm giá đó; Giá ghi trong hoá đơn thương mại (invoice) phù hợp với mức giá đã được giảm theo thoả thuận; Giá thực tế phải thanh toán phù hợp với mức giá đã được giảm; Việc giảm giá được thực hiện cho chính lô hàng nhập khẩu đó, không liên quan tới các lô hàng khác. Khoản giảm giá được khấu trừ khỏi giá tính thuế nhập khẩu tối đa không vượt quá 10% trên tổng trị giá của loại hàng hoá đó ghi trên hợp đồng.

Trường hợp hàng hóa nhập khẩu thuộc Danh mục các mặt hàng Nhà nước quản lý giá tính thuế nhập khẩu, mà có giá thực tế phải thanh toán, sau khi đã khấu trừ khoản giảm giá thấp hơn giá ghi trong Bảng giá tính thuế tối thiểu do Bộ Tài chính ban hành thì áp dụng theo Bảng giá tối thiểu.



Với tiêu chí ý nghĩa cuộc sống đang nằm trong tay bạn, tạp chí điện tử Sắc màu Văn hoá mong muốn gửi tới các bạn những thông tin văn hoá, giải trí lý thú và bổ ích giúp làm phong phú thêm cuộc sống nội tâm của bạn. Đó cũng chính là một sắc màu giản dị mà đầy ý nghĩa của cuộc sống.

http://media.vdc.com.vn/ezines/sacmauvanhoa

Một số điểm cần lưu ý khi tuyển dụng nhân lực

Chắc hẳn không ít nhà quản lý đã từng phải đối phó với tình trạng tỷ lệ nhân viên nghỉ việc cao. Vậy biện pháp nhằm giảm tỷ lệ nhân viên nghỉ việc tại công ty là gì? Thời gian gần đây, nhiều nhà quản lý đã hạn chế tình trạng này bắt đầu từ việc... tuyển dụng. Tại sao vậy?



Kinh nghiệm cho thấy, nếu tuyển dụng được những người đã bỏ thời gian tìm hiểu ngành nghề và sự cạnh tranh của công ty bạn, thì khả năng họ sẽ ở lại công ty lâu hơn. Để tuyển dụng được nhân viên gắn bó với công ty, tránh việc tuyển dụng không đúng người, các nhà quản lý cần lưu ý một số điểm sau:

Trước hết, cần xác định xem ai sẽ cam kết làm việc với công ty trong mọi hoàn cảnh. Nhiều nhà quản lý rất ngại tuyển dụng những ứng viên muốn thay đổi chỗ làm. Mặc dù có thể có nhiều lý do chính đáng cho việc thay đổi công việc, song điều này vẫn chứng tỏ rằng bản thân họ gặp khó khăn khi tự ràng buộc mình với với công ty.

Sau nữa, cần tìm hiểu mục tiêu lâu dài của ứng viên. Có thể bắt đầu với câu hỏi tại sao họ muốn thay đổi công ty. Khi nghe những câu trả lời như tìm kiếm một công việc mang tính thách thức cao hơn" hay "có cơ hội làm việc ở một công ty mà sự sáng tạo và đóng góp của mình được công nhận", nhà tuyển dụng nên hỏi sâu hơn nữa. Chẳng hạn như có thể hỏi thách thức nào mà họ thực sự đang tìm kiếm? Hay động cơ nào thúc đẩy họ tới làm việc ở công ty bạn? Ngoài ra, phải cố gắng xác định xem các ứng viên có thể hòa nhập với công ty hay không. Nếu công ty bạn muốn thu hút những nhân viên có ý nghĩ độc lập, có đề xuất và chấp nhận rủi ro trong hoạt động kinh doanh, thì những người tự tin và có óc sáng tạo sẽ là những người thích hợp nhất với công ty bạn.

Trong quá trình tuyển chọn, nhà quản lý có thể mời ứng viên dành một ngày để gặp gỡ nhân viên và quan sát các hoạt động của công ty, thậm chí có thể yêu cầu ứng viên thực hiện vài công việc. Điều này không chỉ giúp bạn và ứng viên có thêm yếu tố xác định "người phù hợp nhất", mà còn giúp ứng viên có cái nhìn thực tế về khả năng ứng phó với điều kiện làm việc trong thời gian lâu dài.

Cuối cùng, nên quan sát "bầu không khí" hoạt động tại công ty, tính cách của các nhà quản trị cao nhất trong công ty bạn. Trong một môi trường mà quan hệ giữa các nhân viên là những mối quan hệ đối đầu thì chỉ những ứng viên cố kinh nghiệm làm việc lâu năm mới có thể "lưu chân" tại công ty bạn.

Nhân viên được tuyển chọn kỹ càng, phù hợp với hoạt động của công ty là "sản phẩm" của một quá trình, từ việc đánh giá toàn diện nhu cầu của công ty đề ra tiêu chuẩn cho các ứng viên thích hợp... đến sự kết hợp trình độ và năng lực của ứng viên với những tiêu chuẩn này.

EMAIL - LỢI BẤT CẬP HẠI



Email - thư điện tử - một công cụ cần thiết cho mọi doanh nghiệp, lại có những khoảng tối vô cùng to lớn và có thể làm ngừng trệ các máy chủ và gây ảnh hưởng đến hiệu suất làm việc của nhân viên.

Công ty dịch vụ email MessageLabs quản lý một hệ thống với lưu lượng 4,5 triệu thư điện tử một ngày. Các máy chủ của MessageLabs đảm bảo lưu thông thư cho một số công ty lớn ở Mỹ. Trên thực tế, tất cả các khách hàng của MessageLabs là những doanh nghiệp có lượng thư điện tử vào ra tăng trưởng nhanh chóng theo nhịp độ phát triển của mạng Internet. Trong vòng hai năm trở lại đây, theo Mark Sunner, sử dụng thư điện tử phát triển với tốc độ chóng mặt. Theo số liệu của MessageLabs, các nhân viên văn phòng hiện nay có mức lưu chuyển email khoảng 20-30 bức một ngày, tăng từ 10 bức/ngày cách đây 2 năm.

Theo nhà nghiên cứu và tư vấn thư điện tử David Ferris, lượng email chuyển qua các máy chủ của các công ty Mỹ sẽ tăng từ 60-80% trong năm 2002. Và vì các tệp dữ liệu email ngày nay thường mang mã HTML và được trình bày như một trang web nên kích cỡ file đơn lẻ càng ngày càng lớn, các công ty sẽ có thể phải tốn thêm 100-150% chi phí cho các hệ thống máy để lưu giữ và quản lý các bức thư điện tử này. Chính vì vậy mà công ty tư vấn kỹ thuật Radicati Group cho rằng nhu cầu cho các phần mềm quản lý thư điện tử như Microsoft Outlook hay Lotus Notes sẽ tăng từ 2,6 tỷ USD hiện nay lên tới 4,4 tỷ USD năm 2005.

Chặn email thương mại

Một phần lớn của số tiền trên sẽ được đổ vào lọc các thư điện tử thương mại. khoảng 20% số email qua các máy chủ của MessageLabs là thư không yêu cầu và khoảng 1,5% số thư có các tệp dữ liệu dính kèm có nội dung khiêu dâm. Hiện tại, theo một cuộc điều tra năm 2001 của EU, toàn thế giới đang phi tiêu tốn khoảng 8,6 tỷ USD vào việc ngăn chặn những email thương mại loại này.

Hơn thế nữa, sự bùng nổ các virút máy tính thông qua trao đổi thư điện tử diễn ra ngày càng thường xuyên, làm lan truyền các bệnh dịch kỹ thuật số, làm đau đầu các nhân viên kỹ thuật. Những virút này đã gây sập nhiều mạng máy tính, một phần do các nhân viên sử dụng hộp thư điện tử của mình một cách bừa bãi.

Tuy nhiên không phải điều này có nghĩa là email đã mất đi tính chất tốt đẹp của nó như một ứng dụng tuyệt vời của kỷ nguyên mạng. Các chuyên viên điều hành coi đây là một phương tiện vô giá để thông tin với những văn phòng nằm xa trung tâm và với các nhân viên. Tuy nhiên sự đau đầu khi phải đối mặt với những vấn đề nó gây ra cũng khiến họ phải đặt một câu hỏi liệu ứng

dụng tuyệt vời này có quay lại "báo hại" họ không? Theo một số chuyên viên cao cấp của các công ty, họ phải bỏ ra ít nhất 1 giờ mỗi ngày để sắp xếp lại các thư điện tử.

Thượng viện Mỹ cũng có vấn đề lớn với thư điện tử.



Tất nhiên đây là một trường hợp khá ngoại lệ vì các nhà lập pháp luôn muốn giữ liên hệ với các cử tri của mình. Thượng viện nhận được khoảng 1-2 triệu bức email mỗi ngày. Hãy thử tưởng tượng rằng nếu mất 1 phút để trả lời mỗi thư thì mỗi nhân viên chỉ có thể trả lời khoảng 500 thư/ngày. Để trả lời tất cả các thư từ gửi đến thì phải cần thêm khoảng 100.000-200.000 nhân viên liên bang nữa.

Sự phát triển nhanh chóng đó đã làm thay đổi cách quản lý thư điện tử của các DN. Website cung cấp dịch vụ email miễn phí lớn nhất thế giới, Hotmail, đưa vào sử dụng bộ lọc thư cho phép người sử dụng chỉ nhận những email từ những người gửi nằm trong danh sách "an toàn". Một số website khác khuyến cáo người sử dụng không nên mở những thư sử dụng mã HTML với hy vọng là những nhà quảng cáo sẽ không còn hứng thú gửi loại thư này nữa.

Một số công ty lại đặt ra những chính sách hạn chế kích cỡ và loại tệp dữ liệu dính kèm theo email và hệ thống của họ sẽ chặn những loại tệp nào không được phép. Trước đây các nhà quản lý hệ thống thường chỉ chặn file có đuôi .exe vì những file này thường chứa virút. Hiện nay họ đã bắt đầu chặn cả những file PowerPoint từ tất cả hoặc một số địa chỉ nhất định.

May mắn cho những công ty phải đối mặt với vấn đề email là phần cứng máy tính quản lý email cũng phát triển nhanh chóng. Một số công ty như Mirapoint, IronWorks và Cisco Systems đã tung ra những máy chủ chuyên quản lý lượng email lớn. Và ngày càng có nhiều công ty thuê những công ty khác ở ngoài (như MessageLabs) quản lý email của họ.

Ngày càng có nhiều công ty cung cấp các dịch vụ kiểm soát email đặc biệt ví dụ như Postini và BrightMail. Thượng viện Mỹ đã phải cài đặt hệ thống phân loại và trả lời email tự động EchoMail có khả năng trả lời chính xác các câu hỏi thông thường về Thượng viện mà không cần có yếu tố con người.

Những công ty tiếp thị chính thống cũng kịch liệt phản đối kiểu marketing không chính thống qua email này. Direct Marketing Assn., một nghiệp đoàn tiếp thị đã đưa ra những luật lệ yêu cầu tất cả các email quảng cáo chính thống phải có một ký tự đặc biệt để phân biệt. Sự thay đổi này sẽ giúp các công ty lọc thư dễ dàng hơn.

Người nhận thư điện tử cũng đã trở nên cẩn trọng hơn. Nhiều người đã sử dụng những phần mềm lọc thư và xoá thẳng những thư quảng cáo hay không mong đợi. Những bản mới nhất của phần mềm Microsoft Outlook, Qualcomm Eudora và Netscape Communicator đều có các công cụ hữu hiệu giúp người sử dụng kiểm soát thư từ của họ.